

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE
**TRGOVINSKA VOJNA MED ZDA IN KITAJSKO IN VPLIV NA
EVROPSKO UNIJO**

Ljubljana, september 2020

TAI KAŠTRUN

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Tai Kaštrun, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Trgovinska vojna med ZDA in Kitajsko in vpliv na Evropsko unijo, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Katjo Zajc Kejžar

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovim 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, 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 plagiatstvo – 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 plagiatstvo 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 28.09.2020

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 UČINKI CARINE IN TRGOVINSKE VOJNE	2
1.1 Carinske vojne pred podpisom GATT	2
1.2 GATT/WTO in načelo nediskriminacije	2
1.3 Učinki carine	3
1.3.1 Opredelitev carine.....	3
1.3.2 Učinki proste trgovine	4
1.3.3 Učinki uvedbe carine na malo državo	5
1.3.4 Učinki uvedbe carine na veliko državo	6
1.4 Povračilni ukrepi in trgovinska vojna	7
1.5 Carinske vojne in zapornikova dilema	7
2 KRONOLOGIJA CARINSKE VOJNE MED ZDA IN KITAJSKO	10
3 VPLIV CARINSKE VOJNE NA EVROPSKO UNIJO	11
3.1 Položaj EU v ameriško-kitajski trgovinski vojni	12
3.2 Preusmerjanje trgovine EU	15
SKLEP	21
LITERATURA IN VIRI	22

KAZALO TABEL

Tabela 1: Primer zapornikove dileme.....	7
Tabela 2: Kronologija ameriško-kitajske trgovinske vojne	10

KAZALO SLIK

Slika 1: Prosta mednarodna trgovina: model dveh ekonomskih prostorov	4
Slika 2: Uvedba carine v majhni državi	5
Slika 3: Sprememba ravnotežja zaradi uvedbe carine v veliki državi.....	6
Slika 4: Mednarodna trgovina z blagom med EU27 in ostalimi državami po svetu (2019, brez trgovanja znotraj članic EU27).....	15
Slika 5: Trgovinska bilanca EU z ZDA in Kitajsko od 2017 do 2019	17

Slika 6: Izvoz strojev, strojnih naprav, bojlerjev... Iz EU v ZDA (v milijon €).....	18
Slika 7: Izvoz strojev, strojnih naprav, bojlerjev... Iz Kitajske v ZDA (v milijon €).....	18
Slika 8: Izvoz farmacevtskih izdelkov iz EU v ZDA (v milijon €).....	19
Slika 9: Izvoz električnih strojev in delov,... Iz EU v Kitajsko (v milijon €).....	20
Slika 10: Izvoz mesa iz EU na Kitajsko (v milijon €).....	21

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Kronologija carinske vojne med ZDA in Kitajsko	1
---	---

SEZNAM KRATIC

angl. - Angleško

BDP – Bruto domači proizvod

BRI – (angl. Belt and Road Initiative); Pobuda en pas, ena cesta

COVID-19 – (angl. Coronavirus disease 2019); Koronavirusna bolezen 2019

EU – (angl. European Union); Evropska unija

GATT – (angl. General Agreement on Tariffs and Trade); Splošni sporazum o carinah in trgovini

GVV – Globalne verige vrednosti

IKT – Informacijsko komunikacijska tehnologija

MFN – (angl. Most favoured nation); Načelo največjih ugodnosti

RTA – (angl. Regional trade agreements); Regionalni trgovinski sporazumi

USTR – (angl. United States Trade Representative); Urad trgovinskega predstavništva

VB – (angl. Great Britain); Velika Britanija

WTO – (angl. World Trade Organization); Svetovna trgovinska organizacija

ZAE – (angl. United Arab Emirates); Združeni Arabski Emirati

ZDA – (angl. United States of America); Združene države Amerike

UVOD

V času, v katerem trenutno živimo, je vse veliko bolj politizirano prav tako pa tudi precej bolj ekonomsko razvito in globalizirano. Podjetja vsepovsod po svetu sledijo trenutnemu trendu, da izvajajo del poslovnega procesa v drugih državah. Le še okoli 30 % proizvodov je izdelanih v eni državi, 70 % izdelkov pa je takih, da preden preidejo v prodajo, potujejo med izdelavo nekajkrat v druge države in so podvrženi carinskim postopkom in dajatvam. V takem primeru, ko je proizvodni proces organiziran v okviru globalnih verig vrednosti (v nadaljevanju GVV), pa imajo carine še večji vpliv. V letu 2020 smo trenutno v času, ko smo med carinsko vojno Združenih Držav Amerike (v nadaljevanju ZDA) in Kitajske. To sta tudi dve najmočnejši ekonomiji na svetu z najvišjim bruto domačim proizvodom (BDP), če gledamo posamične države po raziskavi Svetovne banke v letu 2019. Če taki dve državi padeta v ekonomske spore, lahko njuna ekonomija trpi in posledično trpi tudi ekonomija celotnega sveta (The World Bank, 2020; OECD, 2020).

Namen zaključne naloge je raziskati, kako lahko na carinsko vojno med ZDA in Kitajsko odgovori Evropska unija in kakšne možnosti ima Evropska unija, da si izboljša globalni položaj.

Cilj naloge je predstaviti, kakšne učinke ima carina, kaj je carinska vojna, ter nato pregledati dogodke trgovinske vojne. Eden od ciljev je tudi, identificirati priložnosti in nevarnosti, ki jih ameriško-kitajska trgovinska vojna prinaša Evropski uniji (v nadaljevanju EU) in analizirati, kako je EU preusmerila svoje trgovinske tokove. Na koncu pa še analizirati vse trgovinske podatke EU pred in po trgovinski vojni, ter odgovoriti na vprašanje, ali je dobro izkoristila carinsko vojno med ZDA in Kitajsko.

Tako sem v prvem delu predstavil zgodovino carinskih vojn, opisal, kaj je carina, kakšne carine obstajajo, opredelil prostotrgovinsko ravnotežje in analiziral vpliv carine na primeru majhne in velike države. Za opis, kaj je carina, oziroma kaj je carinska vojna, je treba tudi vedeti, kaj so povračilni ukrepi in primer zapornikove dileme.

V celotni tretji točki opišem vse pomembne dogodke v poteku carinske vojne med ZDA in Kitajsko vse od 2017 pa do trenutnega stanja v letu 2020. V začetku tretjega dela navedem tudi nekaj primerov, kako je trenutni predsednik Donald Trump že več let pred svojim predsedniškim stažem govoril o slabi medsebojni mednarodni trgovini s Kitajsko.

Tako si po pregledu poteka carinske vojne pogledamo še, kako so druge države izkoristile trenutno stanje v svojo korist in pa gibanje in vpliv na Evropsko unijo in za konec še sklep. Tako si tudi bralec lahko odgovori na vprašanje, ali je carinska vojna potrebna oziroma ali s

carinsko vojno država kaj doseže iz dogodkov med trenutno carinsko vojno in zdajšnjimi rezultati.

1 UČINKI CARINE IN TRGOVINSKE VOJNE

1.1 Carinske vojne pred podpisom GATT

Ameriška in Kitajska carinska vojna ni prva, ki jo poznamo, ampak je pred njo bilo že kar nekaj velikih carinskih vojn. Prva večja v modernem času je bila nemško-poljska carinska vojna, ki se je začela z letom 1925 in trajala devet let. Začela se je tako, da je Berlin povečal carine na uvoz v Nemčijo, to pa je močno vplivalo na premog, ki ga je Poljska izvažala v Nemčijo, posledično pa je kasneje tudi Poljska dvignila svoje carine na nemške proizvode. Povod v to carinsko vojno je bil s strani Nemčije uničiti Poljsko gospodarstvo in pridobiti politične koncesije (Kimmich, 1969).

V letu 1922 so tudi v Ameriki povišali carine na uvoženo blago, da so zaščitili svoje industrije in domače kmete. Imenovalo se je Fordney-McCumber carine in med tem, ko so dvignili carine, so tudi oddali veliko posojil v Evropo tako, da so spodbudili uvoz iz Amerike. Kot posledica so svoje carine dvignili tudi Francija, Nemčija in Španija, tako je posledično bilo za 300 milijonov \$ izgube Ameriških kmetij (Study.com, LLC, brez datuma).

Z letom 1947 je bil podpisan Splošni sporazum o carinah in trgovini (angl. General Agreement on Tariffs and Trade, v nadaljevanju GATT). Najpomembnejše določilo je bilo, da države ne smejo diskriminirati pri trgovanju med seboj in morajo obravnavati vsako državo enako kot vsako drugo. Zavzemal pa je tudi dve načeli, ki sta bili izogibanje carinskim vojnám in da trgovanje med državami deluje gladko, predvidljivo in svobodno. GATT je bil nadgrajen z ustanovitvijo Svetovne trgovinske organizacije (angl. World Trade Organization, v nadaljevanju WTO) s 1. januarjem 1995, ko je prevzela načela GATT in razširila pravila trgovanja na storitve in pravice intelektualne lastnine v mednarodni trgovini (WTO, brez datuma b; GATT, 1947; Britannica Group, Inc., brez datuma).

1.2 GATT/WTO in načelo nediskriminacije

GATT sporazum, ki je bil podpisan 30. oktobra leta 1947, je imel glavno načelo, da se države ne smejo diskriminirati med seboj pri trgovanju. Z njim so odpravili ovire pri trgovanju tako, da so izločili ali pa omejili carine, kvote, subvencije itn. Tako je z letom 1995 WTO prevzel in dodal spremembe GATT sporazumu. WTO je mednarodna globalna organizacija in se spoprijemajo s pravili trgovanja med državami po svetu. Za uvedbo pravil trgovanja so ustvarili tudi pravilnik, za katerega morajo pred podpisom države članice WTO doseči

medsebojno soglasje. WTO ima tako šest glavnih ciljev (WTO, brez datuma a; Anderson, 2020):

- določiti in uveljaviti pravila mednarodne trgovine,
- zagotoviti pogoje za sklepanje dogovorov in nadzorovanje nadaljnje liberalizacije trgovine,
- reševanje trgovinskih sporov,
- povečati transparentnost pri procesih odločanja,
- sodelovanje z ostalimi večjimi mednarodnimi ekonomskimi korporacijami, ki sodelujejo v globalnem ekonomskem menedžmentu,
- pomoč državam v razvoju z izkoriščanjem mednarodne trgovine.

Pod načeli WTO države ne smejo diskriminirati drugih držav pri mednarodnem trgovanju oziroma kakšnim državam partnericam odobriti nižje carine na določene proizvode. Tako načelo nediskriminacije določa, da če država zniža stopnjo carine na določen proizvod, ga mora znižati tudi za vse druge članice WTO. Tako trgovanje brez diskriminacije v WTO deluje na dveh načelih. Načelo MFN (angl. Most Favoured Nation) oziroma tretiranje vseh držav enako, kar pomeni, da država ne sme obravnavati različnih držav drugače in ne sme dati določeni državi posebnih ugodnosti kot nižanje carinske stopnje na njene izdelke. To načelo se lahko krši, če gre za posebne ugodnosti državam v razvoju, izjema pa so tudi regionalni trgovinski sporazumi (angl. Regional trade agreements - RTA). Država lahko tudi določi ovire za vstop določenim izdelkom v okviru ukrepov trgovinske zaščite in/ali če gre za kršitev načel s strani trgovinske partnerice. Drugo načelo pa se imenuje načelo nacionalne obravnave (angl. National Treatment) in velja po načelu obravnavanja tujih in domačih izdelkov na enak način. Torej izdelke, po vstopu na domači trg, je treba obravnavati enako kot domače izdelke, prav tako pa to pravilo velja tudi za storitve, blagovne znamke, patente in avtorske pravice (WTO, brez datuma b).

1.3 Učinki carine

1.3.1 Opredelitev carine

Carina je ena izmed najpreprostejših in najpogosteje uporabljenih ukrepov trgovinske politike, in sicer gre za dajatev oziroma davek, ki se odmeri ob uvozu blaga. Ena izmed oblik so specifične carine, ki so določene v absolutnem znesku na vsako uvoženo enoto, na primer 3 \$ na sod nafte. Obstajajo tudi Ad valorem carine, ki se odmerijo kot delež vrednosti uvoženega blaga, na primer 25-odstotni delež carine na uvožene tovornjake. V vsakem primeru je namen carin povečati ceno uvoženega blaga v državo.

Carine so najstarejši ukrep trgovinske politike in so bile primarno zadolžene za povečanje javnofinančnih prihodkov. V primeru Amerike je ameriška vlada vse do uvedbe davka na dohodek, prejela večino svojih dohodkov iz pobiranja carin. Kasneje pa je bil primaren

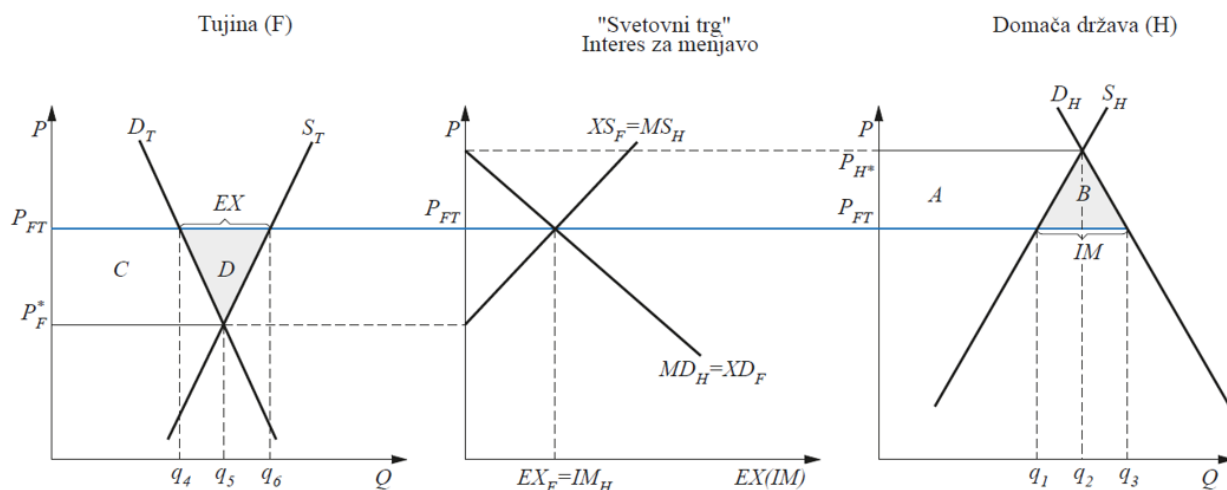
cilj carin v prvi vrsti zaščita določenih domačih sektorjev in ne povečanje proračunskih virov. Tako poznamo dva primera iz zgodovine, ko sta Nemčija in Amerika želeli zaščititi svoje industrijske sektorje s tem, da so uvedli carine na uvoz industrijskih izdelkov. Čez čas pa so se uvedle tudi drugačne zaščite domačih sektorjev, kot so na primer uvozne kvote, ki omejujejo obseg uvoza.

Učinek carine je tak, da zviša ceno blaga, ki se uvozi in ga zniža v državi, ki to blago izvažata. Zaradi tega povečanja cen potrošniki izgubljajo v državi, ki uvažata in ravno obratno, v državi, ki izvažata. Proizvajalci pa v državi, ki uvažata, so na boljšem in v državi, ki izvažata, na slabšem. Tem premikom oziroma rezultatom izgube in koristi pravimo potrošnikov in proizvajalčev presežek. Potrošnikov in proizvajalčev presežek pa si bomo ogledali bolj podrobno v naslednjih primerih (Krugman & Obstfeld, 1991).

1.3.2 Učinki proste trgovine

Pri primeru proste mednarodne trgovine ni carin ali drugih ovir v mednarodni trgovini, pogosto v analizi tudi predpostavljamo, da ni transportnih stroškov. Poglejmo na primeru s slike 1, ki prikazuje oblikovanje ravnotežja v pogojih proste trgovine na primeru dveh držav, države uvoznice in države izvoznice. Učinke proste mednarodne trgovinske lahko določimo s primerjavo ravnotežja v pogojih proste trgovine in avtarkije. Avtarkija se nanaša na situacijo popolno zaprte države brez trgovinskih odnosov z drugimi državami.

Slika 1: Prosta mednarodna trgovina: model dveh ekonomskih prostorov



Vir: Hrovatin in drugi (2017).

Tako lahko pri domači državi (H), kjer je avtarkična cena označena s P_H^* in prostotrgovinska s P_{FT} opazimo čisto korist v velikosti B zaradi mednarodne trgovine oziroma uvoza. To lahko še bolj natančno obravnavamo tako, da pogledamo spremembo v višini potrošnikovega presežka, ki je $A+B$, ter znižanje ponudnikovega presežka v višini $-A$, saj bodo potrošniki

prejemali blago iz tujine, tako pa dobimo čisto korist države, ki je B. Pogledamo si lahko tudi tujo državo (F) oziroma državo izvoznico, kjer je avtarkična vena označena s P_{F*} in opazimo, da je čista korist v velikosti D zaradi izvoza v državo H. V tem primeru pa imajo potrošniki škodo v višini -C, ponudniki pa korist v višini C+D. Temu rečemo tudi ponudnikov presežek, ker ko se cena na trgu zviša, se ponudnikov presežek poveča. Neto korist od mednarodne trgovine je v državi izvoznici (F) enaka površini trikotnika D (Hrovatin in drugi, 2017).

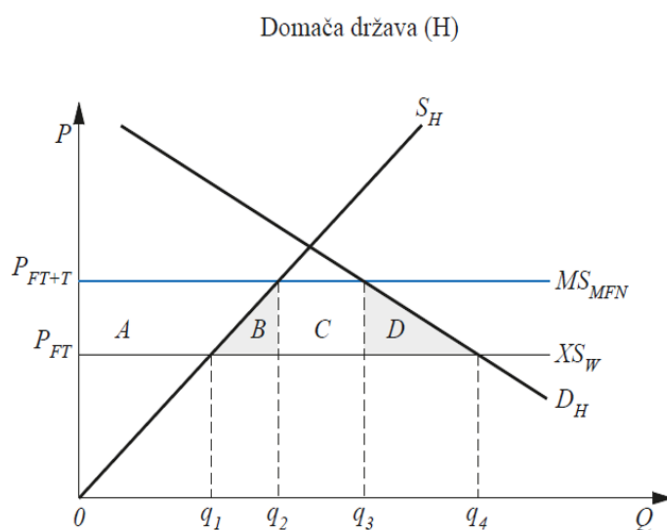
1.3.3 Učinki uvedbe carine na malo državo

V primeru uvedbe carine v mali državi je glavni dejavnik, ki ga moramo poznati ta, da mala država z uvedbo carine na nek proizvod ne bo vplivala na ceno na svetovnem trgu za ta proizvod. Ker cena na svetovnem trgu ostane ista, lahko nato izračunamo ceno na domačem trgu, ki se spremeni samo za znesek carine, oziroma carinsko stopnjo. Tako lahko naredimo tudi formulo za izračun:

$$P_{FT+T} = P_{FT}(1+t) \quad (1)$$

kjer je P_{FT+T} cena po uvedbi carine na domačem trgu, P_{FT} označuje ceno na svetovnem trgu oziroma ceno na meji, t pa označuje carinsko stopnjo. Pri uvedbi carine v majhni državi moramo imeti v mislih tudi to, da če sta uvožen proizvod in doma izdelan proizvod popolna nadomestka, se bo povečala cena domačega proizvoda na P_{FT+T} . Tako lahko pogledamo vpliv carine v mali državi tudi na grafičnem prikazu:

Slika 2: Uvedba carine v majhni državi



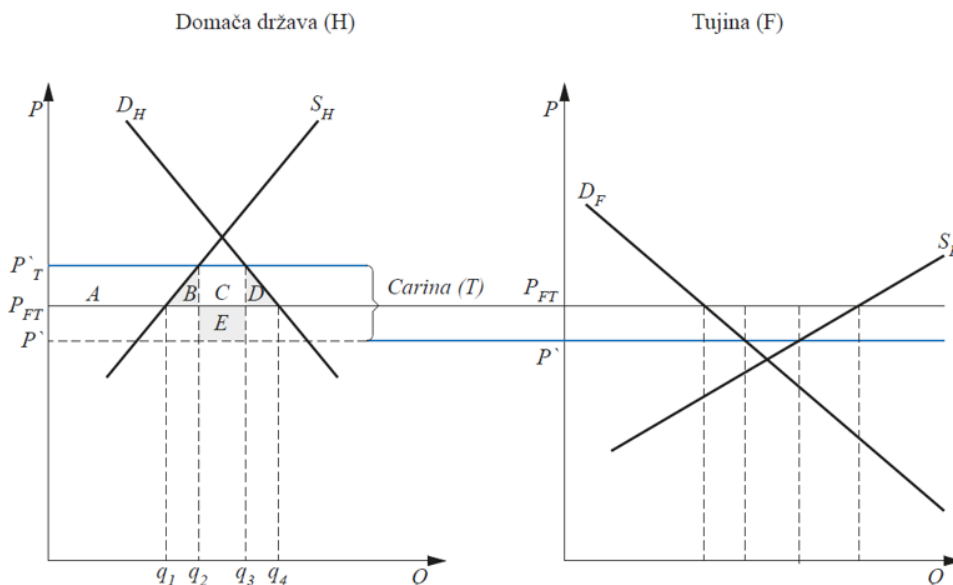
Vir: Hrovatin in drugi (2017).

Zdaj vidimo, kako se cena poviša na P_{FT+T} in tako lahko vidimo, da se bo obseg domače potrošnje zmanjšal iz q_4 na q_3 in povečal se bo obseg domače proizvodnje iz q_1 na q_2 . Uvoz pred uvedbo carine je znašal $q_4 - q_1$, zdaj z uvedbo carine pa znaša $q_3 - q_2$. S slike lahko razberemo tudi ponudnikov presežek, ki se poveča za A in pa potrošnikov presežek, ki se zmanjša v višini $-(A+B+C+D)$. Opazimo tudi, da je proračunski prihodek v velikosti C in neto učinek, ki je mrtva izguba, bi bila v višini $-(B+D)$. Uvedba carine v majhni državi torej vedno pripelje do zmanjšanja blaginje v primerjavi s prosto trgovino (Hrovatin in drugi, 2017).

1.3.4 Učinki uvedbe carine na veliko državo

V prejšnjem primeru uvedbe carine na malo državo smo videli, da je glavni dejavnik ta, da mala država ne more vplivati na svetovno ceno na trgu za proizvod, na katerega uvede carino. Po drugi strani pa je velika država zelo pomemben kupec tega proizvoda in lahko z uvedbo carine vpliva na svetovno ceno proizvoda. To lahko pojasnimo tako, da ker se uvede uvozna carina v veliki državi na določen proizvod, to povzroči znižanje obsega povpraševanja na svetovnem trgu in se posledično zniža cena proizvoda pod ceno pred uvedbo carine. Pri tem se domača cena po uvedbi carine v veliki državi poveča za manj kot odstotek uvedene carine v primerjavi s prosto trgovinsko ceno. V tem primeru ne velja, da se znesek carine prenese v celoti v povišanje domače cene, kot je bilo to v primeru male države ($P'_T < P_{FT+T}$). Poglejmo si primer velike države na sliki 3.

Slika 3: Sprememba ravnotežja zaradi uvedbe carine v veliki državi



Vir: Hrovatin in drugi (2017).

Kot vidimo, moramo pri primeru velike države spremljati tudi drugo državo, saj velika država vpliva s carino tudi na ceno na svetovnem trgu. Tako vidimo, da se potrošnikov

presežek spet zmanjša, ampak manj izrazito kot pri majhni državi, v velikosti $-(A+B+C+D)$. Proizvajalčev presežek se ponovno poveča, ampak tudi tu manj izrazito kot v prejšnjem primeru, v velikosti A . Razlika v tem primeru je pri povečanju proračunskih prihodkov, ki so v tem primeru $C+E$. To dobimo tako, da vzamemo velikost C , kjer breme carine nosijo domači potrošniki, drug del pa velikost E , ki ga posredno prispevajo tuji izvozniki, ker so spustili izvozno ceno. Posledično se stroški carine tudi prevalijo na državo izvoznico oziroma izvoznike. V tem primeru najdemo tudi mrtvo izgubo, ki je v velikosti $B+D$, ampak je ta tudi manjša kot pri majhni državi. Tu lahko tudi vidimo možnost povečanja blaginje, če velja $E > B+D$, ko so koristi zaradi spremembe pogojev menjave (zaradi tujih izvoznikov, ki znižajo ceno) večje od mrtve izgube (Hrovatin in drugi, 2017).

1.4 Povračilni ukrepi in trgovinska vojna

Trgovinska vojna je konflikt med dvema državama, ki se začne tako, da ena država uvede carine, ali druge uvozne omejitve drugi državi. Trgovinske vojne se tako vedno začnejo na podlagi protekcionizma. Tako naj bi teoretično velika država, ki uvede carino, izboljšala svoje pogoje trgovanja (angl. terms of trade), ampak s tem poslabša pogoje trgovanja tuje države. Tuja država je zaradi uvedbe carine s strani trgovinske partnerice na slabšem, zato bo verjetno uvedla povračilne ukrepe, kar pa bo pomenilo, da sta obe državi na slabšem, kot bi bili v primeru proste trgovine (Broda, Limão & Weinstein, 2006; Riezman, 1982; (Yahoo Finance, 2019).

1.5 Carinske vojne in zapornikova dilema

Zapornikova dilema je eden izmed najbolj znanih primerov teorije iger. Temelji na hipotetičnem primeru med policijo in dvema osumljencema, pri katerem policija privede oba osumljenca na zaslišanje. Policija ima dovolj dokazov, da oba osumljenca obsodi na eno leto zapora. Zato je zapornikoma v najboljšem interesu, da molčita in oba dobita eno leto zapora. Sicer v nasprotnem primeru, če oba priznata zločin, prejmeta tri leta zaporne kazni vsak. Obstaja pa tudi primer, da nekdo prizna in nekdo je tiho. V tem primeru zapornik, ki prizna zločin, odide na svobodo, drugi zapornik pa prejme kazen v obdobju petih let. V teoriji zapornikove dileme je rezultat tak, da sta lahko oba zapornika sočasno, ali zmagovalca ali pa poraženca, drugače pa je lahko en zmagovalec in drug poraženec (Kapitanovič, 2019).

Tabela 1: Primer zapornikove dileme

	Kitajska		
ZDA	Akcija	Carina (povračilna)	Prosta trgovina
	Carina	8, 8	12, 6
	Prosta trgovina	6, 12	10, 10

Vir: Block (2018).

Pri nas, v našem primeru carinske vojne med dvema državama, lahko preverimo izhodišča carinske vojne na podlagi teorije igre zapornikove dileme. Državi imata v tem poenostavljenem primeru dve odločitvi, ali izbrati prosto trgovino oziroma uveljaviti carino. WTO državam članicam zagotavlja kooperativno igro oziroma prosta trgovina za državi članici, medtem ko bi bil primer nekooperativne igre rezultat, da obe državi uvedeta carine (carinska vojna). Ker državi želita najvišjo državno blaginjo, bi to dosegli z uvedbo carine, če nasprotna država ostane v prosti trgovini. Ta pristop pa ne bi prinesel dolgotrajnih koristi, vzemimo primer ZDA, vzpostavi carine na jeklo, uvoženo iz Evrope, tako se zniža Evropski izvoz in posledično se zmanjša produkcija in poveča tako brezposelnost, znižajo pa se dohodki. Ker se znižajo dohodki in poveča brezposelnost, tako Evropski potrošniki zapravijo manj denarja na različne produkte in storitve, med temi so tudi ameriški in se zato zniža tudi ameriški izvoz in posledično se ponovijo učinki na ameriške potrošnike. Na podlagi zgornje tabele lahko potem ugotovimo, da bi bil najboljši razplet tak, da obe državi delujeta po načelu proste trgovine, ki bi prineslo dolgotrajno korist. Seveda pa v taki carinski vojni med državama ZDA in Kitajska, je državama v interesu najvišji dobiček oziroma čim višji izvoz izdelkov in predvsem biti najmočnejša država in premagati tekmeca. Ker država 1 ne ve, kaj bo storila država 2, je državi 1 v najvišjem interesu izbrati najugodnejšo strateško odločitev zase, ne glede na dejanje druge države. V našem primeru med dvema državama in implementiranju carin govorimo tudi o »tit for tat« strategiji. Strategija temelji na načelu zapornikove dileme in govori o tem, da se ena država odloči, da ne vzpostavi carin na izdelke in blago druge države zato, da vzpostavi dobre odnose med državama in seveda tako pričakuje od druge države isto dejanje. V primeru, da se druga država odloči za vzpostavitev carin na določeno blago prve države, se nato tudi prva država odloči na uvedbo lastnih carin, da odvrne tako ravnanje in s tem prepreči uvoz blaga v državo. Tudi v našem primeru je kot v teoriji zapornikove dileme najugodnejši razplet do rešitve te dileme tak, da ti dve nasprotni državi stopita v dogovore, s katerimi bi rešili trenutne spore in tako prišli do najugodnejšega zaključka in s tem do sodelovanja v prihodnosti (Investopedia, 2019; Block, 2018; Petersen, 2018).

Vsaka carinska vojna ima svoje prednosti in slabosti. Države, ki se spuščajo v carinsko vojno, imajo v mislih, da bodo s carinsko vojno dosegli svojo konkurenčno prednost in tako izboljšali svojo ekonomijo. To večinoma hočejo doseči tako, da postavijo carine ali pa kvote na določene produkte, blago, storitve in tako želijo izboljšati oziroma povečati obseg dela na domačih tleh, posledično zmanjšati uvoz teh iz drugih držav in tako tudi povečati zaposlenost doma. S takimi metodami želi država tudi zmanjšati trgovinski primanjkljaj misleč, da se le s takimi metodami lahko borijo proti drugim državam - konkurentkami. Najpogostejši motivi carinskih vojn so (Chen, 2020; Lechthaler & Mileva, 2018):

- zaščita domačih podjetij pred premočnimi tujimi konkurenti;
- povečanje povpraševanja po domačih proizvodih, blagu, storitvam ...;
- povečanje zaposlitve na domačih tleh;
- izboljšanje trgovinskega primanjkljaja;

- izrinjanje države konkurentke, ki ima neetično carinsko poslovanje.

Večja podjetja, ki imajo visok tržni delež s svojimi produkti, na veliko proizvajajo svoje izdelke na Kitajskem zaradi nizkih cen izdelave, ali stroškov dela ali pa stroškov materialov. Tako so na Marketplace spletni strani naredili raziskavo, koliko bi vsem priljubljeni iPhone, izgledal cenovno, če bi bil izdelan doma v Ameriki. V letu 2014, ko je bila raziskava narejena, je najnovejši model iPhone 5 stal med 650 \$ in 850 \$. Za začetek so pojasnili, kako na Kitajskem obstaja industrijska cona Shenzhen, kjer izdelujejo Appleve produkte, kjer »vse kar potrebuješ, je le nekaj hiš stran«, kar bi bilo zelo težko ustvariti v Ameriki, in tako bi bila izdelava manj učinkovita zaradi logističnih prednosti na Kitajskem. Tako bi v Ameriki bilo potrebno veliko več logistike vseh manjših pošiljk, in tako bi cena izdelave že rastle, tako Rene Ritchie, ki je odgovorni urednik iMore pojasni, da bi bil velik proces že prestaviti celotno produkcijo oziroma celotno kulturo v Ameriko zato, da bi to delovalo. Marketplace se je pri raziskavi povezal s podjetjem IHS Technology in višjim direktorjem za materiale in meritve stroškov Andrewom Rassweilierjem. Tako je Andrew pojasnil, da materiali, potrebni za izdelavo iPhona na Kitajskem, stanejo tudi do trikrat manj kot, bi stali v Ameriki. Eden izmed najdražjih delov iPhona je ekran, ki na Kitajskem stane okoli 40 \$, v Ameriki pa bi stal približno trikrat več, če pa dodamo še druge elemente, bi iPhone v prodajalni lahko stal okoli 2000 \$. Tako če primerjamo cene, opazimo, da bi že za osnovni model iPhone 5 modela plačali kar 1350 \$ več, če bi bil izdelan v celoti v Ameriki, kot pa na Kitajskem (Vanek Smith, 2014).

Taka izdelava izdelka, vse v eni državi, je tradicionalen pogled na izdelavo produktov s strani podjetij. Takih je v trenutnem času le okoli 30 % vseh trgovalnih izdelkov in storitev po svetu, 70 % pa je izdelkov, storitev, delov, ki potujejo čez carino nekajkrat, preden so v celoti izdelani in pripravljeni na prodajo. To imenujemo tudi GVV (Globalne Verige Vrednosti) in kot vidimo, so bolj pogoste uporabe kot tradicionalna izvedba izdelkov, na te pa imajo carine največji učinek (OECD, 2020).

S takimi vprašanji se mora nato država spopasti pred vstopom v carinsko vojno z drugo državo, predvsem pa z državo, v kateri ima veliko podjetij locirano svojo industrijo. Zagotovo države, ki se vključijo v trgovinsko vojno, želijo postati gospodarsko močnejše države. Če se samo vprašajo po prednostih zgoraj naštetih, bi zagotovo vsi pomislili, kako manjšo brezposelnost bi država imela, ker bi vsa podjetja, ki imajo proizvodnjo v drugih državah, imela nato doma in posledično manj brezposelnosti, ampak to na žalost ni tako. Zato moramo pogledati tudi pogoste negativne posledice carinskih vojn, ki so:

- povečajo se stroški in povzroči se inflacija;
- nastanejo primanjkljaji na trgu in posledično se zmanjša možnost izbire;
- želja po trgovanju z drugimi državami upade;
- gospodarska rast se upočasni;
- slabši diplomatski, politični, kulturni odnosi.

Kot sem povedal že po prejšnjem sklopu prednosti, se v primeru carinske vojne stroški izdelave različnih produktov povečajo. V primeru iPhona bi se morda to podjetje zaprlo ali pa močno povečalo cene, kar bi preusmerilo kupce na druge izdelovalce in ponudnike mobilnih telefonov, oziroma bi se zaradi uvoznih carin lahko znižala ponudba mobilnih telefonov. Še slabše bi bilo, če bi država imela primanjkljaj pomembnega blaga in za to blago doma nimajo nadomestka. Če je nek material pomemben za izdelavo določenih izdelkov, bi se seveda profiti teh podjetij znižali oziroma bi se povečale cene. Seveda bi poleg ekonomije trpeli tudi politični, kulturni in diplomatski odnosi z drugimi državami, ki so udeležene, vse to pa bi se prelevilo skupaj v dolgotrajno temačno ekonomijo, ki ima počasno rast (Chen, 2020).

2 KRONOLOGIJA CARINSKE VOJNE MED ZDA IN KITAJSKO

Carinska vojna med ZDA in Kitajsko traja že sedaj dlje kot 2 leti. V tem času je bilo med navedenima državama mnogo medsebojnih sestankov, dogovorov, uvedenih carin in analiziranja medsebojne trgovine. Tako sta šli državi skozi več faz carinske vojne, ki so podrobno predstavljene v prilogi 1, povzetek glavnih dogodkov v dosedanji trgovinski vojni med ZDA in Kitajsko pa si lahko pogledamo v tabeli 2.

Tabela 2: Kronologija ameriško-kitajske trgovinske vojne

7. februar 2018	ZDA uvede 30 % carino na vse uvožene solarne plošče in pa 20 % carino na uvožene pralne stroje.
22. marec 2018	ZDA vloži tožbo na WTO proti Kitajski zaradi diskriminiranja licenčnih praks in omejitve investicijskih naložb v ključne tehnološke sektorje.
23. marec 2018	ZDA uvede 25 % carine na vse jeklene proizvode razen na določene države in pa 10 % carine na aluminijaste proizvode.
2. april 2018	Kitajska uvede carine v višini 15–25 % na 128 različnih produktov.
16. april 2018	ZDA prepove domačim podjetjem poslovanje s Kitajsko telekomunikacijsko družbo ZTE za sedem let.
18. maja 2018	Kitajska prekine carine na Ameriški sirek.
7. junij 2018	ZDA prekine svoje sankcije proti podjetju ZTE.
6. julij 2018	ZDA uvede 25 % carine na 818 Kitajskih proizvodov, Kitajska pa uvede 25 % carino na 545 proizvodov.
3. avgust 2018	Kitajska uvede carine na 5207 produktov iz ZDA, 25-odstotni delež carine na 2493 produktov, 20 % na 1078, 10 % na 974 in pa 5 % na 662 produktov.
7. avgust 2018	ZDA uvede 25 % carine na 279 Kitajskih produktov.

se nadaljuje

Tabela 2: Kronologija ameriško-kitajske trgovinske vojne (nad.)

14. avgust 2018	Kitajska vloži tožbo proti ZDA.
24. september 2018	ZDA uvede 10 % carine na več kot 6000 različnega blaga iz Kitajske v vrednosti okoli 200 milijard \$, Kitajska pa uvede 10 % carine na ameriške izdelke, ki so v vrednosti 60 milijard \$.
14. december 2018	Kitajsko ministrstvo oznani začasno prekinitev 25 % carin na avtomobile iz ZDA in pa 5 % carine na proizvode za določene dele avtomobilov.
10. maja 2019	ZDA poveča carine iz 10 na 25 % na kitajske proizvode v vrednosti 200 milijard \$.
16. maja 2019	ZDA doda podjetje Huawei na poseben seznam in tako zaostrijo poslovanje domačih podjetij s podjetjem Huawei.
1. junij 2019	Kitajska poveča svoje carine iz 10 na 25 % in pa iz 5 na 10 %.
26. junij 2019	Državi dosežeta začasno premirje in pa ZDA odstrani podjetje Huawei iz svojega posebnega seznama.
6. avgust 2019	ZDA obtoži Kitajsko manipuliranja svoje valute.
23. avgust 2019	Kitajska uvede nove carine na 5078 ameriškega blaga v vrednosti 75 milijard \$ in pa uvedejo carine na avtomobile in dele avtomobilov.
2. september 2019	Kitajska ponovno toži ZDA zaradi carin na 300 milijard \$ vredne kitajske produkte.
11. september 2019	Kitajska izvzame 16 tipov različnih ameriških produktov in jim prekine carine.
11. oktober 2019	Državi skleneta »Phase 1 Deal« dogovor.
15. januar 2020	Državi podpišeta dogovor in s tem znižata določene carine.

Vir: lastno delo (Priloga 1).

3 VPLIV CARINSKE VOJNE NA EVROPSKO UNIJO

V primeru carinske vojne med dvema državama se vedno najde nekje drug dobavitelj, ki na koncu izkoristi situacijo. Seveda ima lahko carinska vojna med dvema politično in gospodarsko najmočnejšima državama na svetu, močen vpliv na svetovno ekonomijo in številne kratkoročne in dolgoročne ter posredne in neposredne učinke, tako negativne kot pozitivne.

V raziskavi Quartz (Zhou, 2019) je bila narejena analiza preusmerjanja mednarodne trgovine zaradi trgovinske vojne med ZDA in Kitajsko. Podatki so tako pokazali, da v tej carinski vojni ne zmagujeta njeni udeleženci, ampak tretje države kot so Avstralija, Brazilija, Hong Kong, Južna Koreja, Japonska, Mehika, Kanada, Švica, Tajvan. Med temi državami Mehika, Tajvan, Južna Koreja, Japonska in Kanada so močno povečali izvoz v ZDA po njeni uvedbi

carin na kitajske proizvode, medtem ko so Avstralija, Švica, Brazilija, Hong Kong in Kanada povečali izvoze na Kitajsko.

Najbolj »zadovoljna« država po začetku carinske vojne, je zagotovo Avstralija, saj je do aprila 2019 največ povečala svoj izvoz naravnih virov na Kitajsko. Kitajska je na primer uvedla carine na uvoz iz Amerike naftnih plinov in zlata, tako pa se je Avstralija izkazala kot odličen vir teh resursov. Švica je druga država, ki je močno izboljšala svoj položaj. Prav tako kot Avstralija se je njihov izvoz zlata na Kitajsko močno povečal. Kot 3. država pa se na to listo uvrsti Mehika, ki je zamenjala Kitajsko kot najvišji partner v mednarodni trgovini z ZDA. Tako ZDA zdaj kupuje več elektronskih proizvodov za obdelavo podatkov in naprave za shranjevanje, prav tako tudi optičnih kablov (Zhou, 2019).

3.1 Položaj EU v ameriško-kitajski trgovinski vojni

ZDA opravi z Evropsko unijo drugi največji obseg mednarodne trgovine za Kitajsko. Predsednik Donald Trump pa je kritičen tudi do EU, in v svojih javnih nastopih večkrat poudari, da EU tretira Ameriko še slabše kot Kitajska. Pri tem je izpostavil, da imajo v veljavi višje oziroma bolj neugodne trgovinske ovire kot Kitajska. Dodal pa je tudi, da se s Kitajsko na sestankih pride do dogovorov medtem, ko z EU ne pridejo do nikakršnih dogovorov. Poudaril pa je tudi, da članice EU ne plačujejo organizaciji NATO svojega pravičnega deleža (Dallison, 2019).

Kasneje je Trump doma v ZDA predlagal 25 % carine na evropske avtomobile, Francija pa je dosegla premirje z ZDA tako, da je predsednik Emmanuel Macron začasno ustavil uvedbo carin na digitalne storitve. Francija se je zato odločila, da ZDA ne uvede povračilnih carin v višini do 100 %, na 2,4 milijarde \$ vredne francoske produkte. Washington je že pred časom uvedel 10 % carine na večja Evropska potniška letala (Airbus primer) in 25 % carine na določene kmetijske izdelke. Trumpova administracija bi se lahko odločila na 100 % carine zaradi odločitve organizacije WTO proti EU, ki je zagotavljala subvencije podjetju Airbus. EU tudi želi uvesti carine na ogljik v države, ki nimajo dovolj dobrih podnebnih politik. To bi seveda uvedli za zaščito podjetij v EU, ki so pod veliko bolj striktnimi pogoji glede podnebja, kot pa neke druge države. Kasneje pa je Macron izrekel tudi, da ne bodo sodelovali z državami, ki se ne strinjajo s Pariškim podnebnim dogovorom, za katerega so se ZDA že odločile, da ga ne bodo podpisali (Atlantic Council, 2020).

Poglejmo si še odnose Evropske unije s Kitajsko, ki so se zadnje čase tudi zaostri. Prihodnji glavni dogodek, ki ga bosta imela EU in Kitajska, bo septembra v Leipzigu, ko bodo imeli pogajanja glede tujih investicij. To so v EU pojasnili, da Kitajska uporablja »divide and conquer« taktike pri investiranju v podjetja evropskih držav. Nemčija je že imela pogajanja glede ustanavljanja državnih skladov za zaščito domačih podjetij, ki jih prevzemajo predvsem Kitajska in tudi druga tuja podjetja. Peter Altmaier, ki je nemški minister za ekonomijo, je pojasnil, da ne morejo več umirjeno sedeti in gledati, kako tuje države

prevzemajo podjetja, in morajo tako zaščititi domača podjetja s strani države. Povedal je tudi, da se je z letom 2016 država zbudila, ko je Kitajska prevzela nemško podjetje Kuka, ki izdeluje robotske izdelke. Kitajska je želela tudi prevzeti podjetja, kot so 50Hertz elektroenergetski operater, ki pa ga je banka KfW nato »zadržala« doma v Nemčiji (Atlantic Council, 2020; Nienabers, 2019).

Poglejmo si, kako lahko EU v tej carinski vojni med ZDA in Kitajsko izkoristi svoj položaj in kakšne so težave oziroma priložnosti. Zaradi carinske vojne med dvema najmočnejšima gospodarstvoma na svetu še ne pomeni, da bo Evropska unija postala močnejša, ampak mora to carinsko vojno pravilno izkoristiti. Ker je trenutna carinska vojna med dvema najmočnejšima ekonomijama na svetu, lahko to ustavi rast vseh ostalih gospodarstev po svetu, predvsem manjših. To lahko manjše ekonomije, predvsem tudi v EU, pripelje v recesijo. Z recesijo bi lahko posledično nastala panika in nato veliko ekonomskih in političnih napetosti znotraj EU. Zaradi te carinske vojne se velik pritisk ustvarja tudi na WTO in njihovo zakonodajo. Prav državi ZDA in Kitajska ter njune akcije v mednarodni trgovini, niso kompatibilni z zakonodajo WTO, medtem ko EU dosega svoje cilje zelo učinkovito v okviru legalnih in tehnokratskih dogovorov znotraj WTO. Evropska unija in pa njena Evropska komisija bi se pa morali prilagoditi in se naučiti, kako ravnati v tej drugačni logiki, kjer ima geopolitika veliko večjo vlogo. Ker se bo zagotovo WTO hotel prilagoditi državam ZDA in Kitajski, se bo morala prilagoditi tudi EU in bo tako morda prišla do potencialnih koristi. Lahko pa pogajanja z WTO obrnejo v svojo korist tako, da preuredijo reforme in izboljšajo svoj položaj na mednarodnem trgu v okviru nove ureditve WTO. Zaradi trgovinske vojne se povečuje napetost med ZDA in Kitajsko in se bo verjetno stopnjevala državna geopolitična situacija na bližnjem vzhodu za željo po plinu in nafti. Medtem, ko se je ZDA že »preselila« na Bližnji vzhod in postala neodvisna s svojo pridobitvijo nafte in plina od tam, je v zadnjih letih tudi Kitajska uvidela priložnost in postala odvisna s pridobitvijo surovin z Bližnjega vzhoda, ampak začasno še nima politične moči oziroma vojaške na Bližnjem vzhodu. V takem primeru lahko ZDA 'pritisne' na Bližnji vzhod tako, da poskusijo izločiti Kitajsko s tistega predela. To pa bi lahko vplivalo tudi na EU in njene sporazume z Bližnjim vzhodom, predvsem na področju varnosti in množičnih migracij (Basedow, 2019).

Po vseh naštetih dejavnikih, kako se EU znajde izmed teh dveh velesil in njuno carinsko vojno, lahko to pripelje do zelo obetavnih priložnosti, ki jih EU lahko izkoristi. Lahko pa tudi postane nek vmesen člen med tema dvema državama pri pogajanjih in si tako vzpostavi zelo močen političen vpliv. Odličen izkoristek izvoza v trenutni carinski vojni bi lahko bil izvoz tehnoloških produktov na Kitajsko, za njen tehnološki napredek, v zameno za to, pa bi prišli do sporazumov glede prevzemanja podjetij v Evropi (Basedow, 2019).

Pomembno je predvsem pri takih carinskih vojnah, da razumemo vrzel, ki nastane zaradi carin, ki jih uvedeta državi v carinski vojni. To pomeni, kot sem že opisal, da bo država našla ponudnike oziroma uvoznike iz drugih držav in tako lahko to vrzel zadovolji nekdo drug.

EU je bila drugi največji uvoznik v obe državi ob začetku carinske vojne. To lahko pomeni, da EU zadovolji vrzel, ki postane ob carinski vojni in postane glavni uvoznik v obe državi, ampak se mora EU odločiti, kako se odzvati na to priložnost. EU že dolgo želi ekonomski multilateralizem in tako že opravlja dogovore pri WTO za novo reformo proti Kitajski, ki postaja premočna velesila. Zagotovo je ena izmed glavnih točk carinske vojne tudi možnost sodelovanja v prosti trgovini, pa čeprav imata državi tako močno različna ekonomska modela. Zato EU želi izboljšati reforme in ohraniti WTO, ampak spremeniti pravila in vzpostaviti enakopravne tržne prakse med vsemi državami članicam znotraj WTO tako, da dosežejo čim bolj prosto trgovino (Herrero, 2019).

S temi reformami bi zagotovo EU prišla bližje skupnemu stališču z ZDA, saj trdijo, da Kitajska trguje nepravilno. WTO bi to reformo morala dobro pregledati in obravnavati veliko število podjetij v državni lasti, ki proizvajajo blago in določene storitve, in veliko število vlog subvencij v proizvodnji. Kitajska seveda za svoja državna podjetja odgovarja, da se spreminjajo in da naj ne bi bile problem za nove WTO reforme. Kitajska tudi pravi, da uvajajo vedno več konkurenčnosti med podjetji, ki delajo na Kitajskem. To pa na žalost ni tako, pojasnjujeta Garcia Herrero in Xu, ki pravita, da so podjetja v državni lasti na Kitajskem močno drugačna od podjetij drugje po svetu, saj imajo veliko več vpliva kot druga podjetja na Kitajskem, ker imajo preferencialni dostop na trg prav tako domač kot tuj, ob tem pa imajo tudi povezavo z najmočnejšo Kitajsko stranko »Communist party« ali Komunistična stranka (Herrero, 2019).

Doseči dogovore glede novih WTO reform pa je zahtevno tudi zaradi Ameriškega novega slogana »America First«, ki jo je uvedel predsednik Trump. Prav zaradi te politike sklepajo, da ne bodo podpirali multilateralizma, prav zaradi uvedenih carin, ki jih uvaja Amerika, ki so uvedene na podlagi državne varnosti. Tako bo težko doseči nove reforme, pa čeprav se Amerika ujema z EU na podlagi demokratičnih stališč in tržnega sistema. Za dosežek novega dogovora bo potrebno ujemanje z vsaj eno od teh dveh držav. To pa ne pomeni, da mora EU prenehati s svojo agendo, saj EU ni več velesila, kot je bila in bi ji morala biti uvedba novih reform prioriteta. ZDA je s svojimi dejanji napovedala, da je ekonomski multilateralizem stvar preteklosti, saj je zagrozila tudi Evropski uniji z uvedbo carin na jeklo, aluminij in avtomobile, prav tako pa tudi omenila, da ni zadovoljna s prispevki organizaciji NATO (Herrero, 2019).

Evropska unija ni enotna država, ampak je le unija 27-ih držav, zato je dosežek dogovora z ZDA precej težja stvar, kot se morda zdi, saj se morda vse države članice ne strinjajo s sodelovanjem z ZDA oziroma obratno s Kitajsko. Na primer Kitajska je z letom 2013 uvedla Pobudo en pas, ena cesta (angl. Belt and Road Initiative, v nadaljevanju BRI), v okviru katere so predvidena sredstva za investicijske projekte v infrastrukturo. V iniciativo so vključene tudi Vzhodno evropske države in države z Balkanskega področja, ki sestavljajo skupino 17+1. Tako morda kar nekaj teh držav pričakuje investicijo s strani Kitajske in posledično morda zmanjšano odvisnost od Bruslja. Seveda tudi zaradi tega obstaja možnost kooperacije

EU s Kitajsko, pa čeprav se to morda ne zdi verjetno. Zaradi ameriškega protekcionalizma bi prav to lahko bila možnost, saj je kitajska ekonomija že tako približno velika oziroma močna kot ameriška. Možnost sodelovanja s Kitajsko bi bil odvisen od tega, koliko možnosti imajo evropska podjetja za dostop na kitajski trg. Prav tako se EU boji kitajskih državnih podjetij, saj so v dogovorih s Kitajsko glede investicij v EU in prevzemanja podjetij prav s strani teh državnih podjetij. Na Kitajskem je seveda teh državnih podjetij veliko in glavni člen je, da se najdejo na vseh glavnih sektorjih v ekonomiji. Prav tako pa so ta Kitajska državna podjetja močnejša in večja kot v Evropi. Do teh pregovorov je seveda prišlo, ker se je od leta 2016 naprej Kitajska s svojimi investicijami obrnila v Evropo v industrijske in IKT (informacijske in komunikacijske tehnologije) sektorje, saj jim je Amerika zaprla vrata zaradi nacionalne varnosti. Prva stvar, ki bi jo EU želela doseči v sodelovanju s Kitajsko, je liberalizacija trga, saj bi le tako imela Evropska podjetja enake priložnosti kot Kitajska (Herrero, 2019).

3.2 Preusmerjanje trgovine EU

Tako si lahko zdaj pogledamo dosedanje vpliva na Evropsko unijo skozi analizo zunanjetrgovinskih podatkov. Za začetek si lahko pogledamo podatke iz leta 2019, ki pravijo, da EU še vedno opravlja največ trgovanja z Ameriko, vredno kar 616.386 milijona evrov, kar pomeni, da z Ameriko EU opravi 15,2 % vsega mednarodnega trgovanja. Za njimi na drugem mestu pa pride Kitajska, s katero EU opravi trgovanje v vrednosti 560.146 milijona evrov, to pa znese na 13,8 % vsega mednarodnega trgovanja. Tema dvema državama nato sledi Velika Britanija, Švica in peto mesto zasede Rusija.

Slika 4: Mednarodna trgovina z blagom med EU27 in ostalimi državami po svetu (2019, brez trgovanja znotraj članic EU27)

	Celotno mednarodno trgovanje EU Z...			Uvozi EU iz...			Izvozi EU v...			Bilanca v trgovanju EU Z...	
		Mil. €	Delež %		Mil. €	Delež %		Mil. €	Delež %		Mil. €
	EU 27	4.066.959	100	EU 27	1.934.944	100	EU 27	2.132.015	100	EU 27	197.071
1	ZDA	616.386	15,2	Kitajska	361.855	18,7	ZDA	384.435	18,0	ZDA	152.484
2	Kitajska	560.146	13,8	ZDA	231.951	12,0	VB	318.099	14,9	VB	124.401
3	Velika Britanija	511.798	12,6	VB	193.698	10,0	Kitajska	198.290	9,3	Švica	36.515
4	Švica	257.036	6,3	Rusija	144.573	7,5	Švica	146.775	6,9	ZAE	22.621
5	Rusija	232.360	5,7	Švica	110.261	5,7	Rusija	87.787	4,1	Avstralija	22.593
6	Turčija	138.065	3,4	Turčija	69.782	3,6	Turčija	68.283	3,2	Hong Kong	19.706
7	Japonska	123.983	3,0	Japonska	62.849	3,2	Japonska	61.134	2,9	Kanada	17.603
8	Norveška	105.578	2,6	Norveška	53.984	2,8	Norveška	51.594	2,4	Mehika	13.327
9	Južna Koreja	90.686	2,2	Južna Koreja	47.352	2,4	Južna Koreja	43.334	2,0	Singapur	11.125
10	Indija	77.782	1,9	Indija	39.547	2,0	Kanada	38.324	1,8	Egipt	10.756

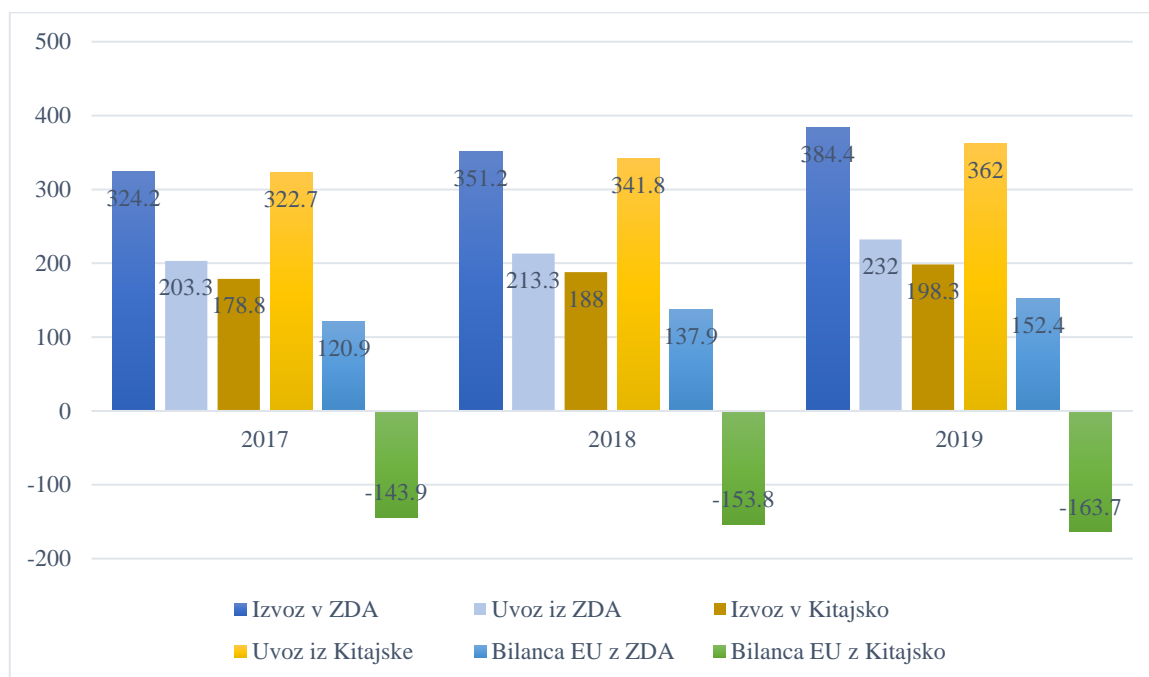
Vir: European commission (2020a).

Iz tabele je razvidno, da največ uvoza prejme EU s Kitajske, kar 18,7 % celotnega uvoza, medtem ko izvoza v Kitajsko ima le 9,3 % celotnega izvoza. Prav obratno je z največjo partnerico v mednarodni trgovini Ameriko. Z njo ima EU drugi največji uvoz, 12 % vsega uvoza in kar največji izvoz, v višini 18 % celotnega izvoza. Če želimo izračunati zadnji stolpec potrebujemo odšteti Izvoz-Uvoz, da dobimo bilanco v trgovanju (angl. trade balance) in tako vidimo, da ima EU v trgovanju z ZDA kar 152.484 milijonov evrov presežka. V primeru, da bi sešteli trgovinsko bilanco za Kitajsko, bi prejeli rezultat v višini -163.565 milijonov evrov primanjkljaja v trgovanju s Kitajsko. To tudi uvršča Kitajsko na zadnje mesto v stolpcu za bilanco v trgovanju za kar veliko razliko več kot 100.000 milijonov evrov (European Commission, 2020a).

V primeru, da pogledamo spreminjanje uvoza in izvoza v zadnjih letih v Evropsko unijo s strani ZDA ali Kitajske, vidimo, da se presežek pri trgovanju z ZDA se povečuje, prav tako se povečuje tudi primanjkljaj v trgovanju s Kitajsko. Izvoz v ZDA je v letu 2017 štel 324,2 milijardi evrov in se je nato povečal na 351,2 in nato v letu 2019 kot vidimo tudi iz zgornje tabele 384,4 milijarde evrov. Uvoz iz ZDA pa je bil leta 2017 v višini 203,3 milijarde evrov, nato v letu 2018, 213,3 milijarde in nazadnje v letu 2019, 232 milijard evrov. Iz tega lahko vidimo, da se povečujeta prav tako izvoz kot tudi uvoz, ampak še vedno iz leta v leto prevlada izvoz v ZDA, kar nam le še dodatno povečuje pozitivno bilanco v trgovanju z ZDA (European commission, 2020c).

Pa si poglejmo podatke čez zadnja leta v trgovanju s Kitajsko, ki so v bistvu obratne kot v primeru ZDA. Izvoz v Kitajsko se je povečeval iz leta 2017 do 2019 kot v primeru ZDA, tako je bil v letu 2017 v velikosti 178,8 milijarde evrov nato 188 milijard v letu 2018 in na koncu 198,3 milijarde evrov v letu 2019. Uvoz s Kitajske se je prav tako povečeval iz leta v leto in je štel v letu 2017 322,7 milijarde, nato 341,8 milijarde in na koncu 362 milijard evrov. Tudi v tem primeru se iz leta v leto povečuje zunanjetrgovinski primanjkljaj. Tako je bila v letu 2019 bilanca negativna v vrednosti 163,7 milijarde evrov, in tako ima Evropa s Kitajsko najslabšo bilanco (European commission, 2020b).

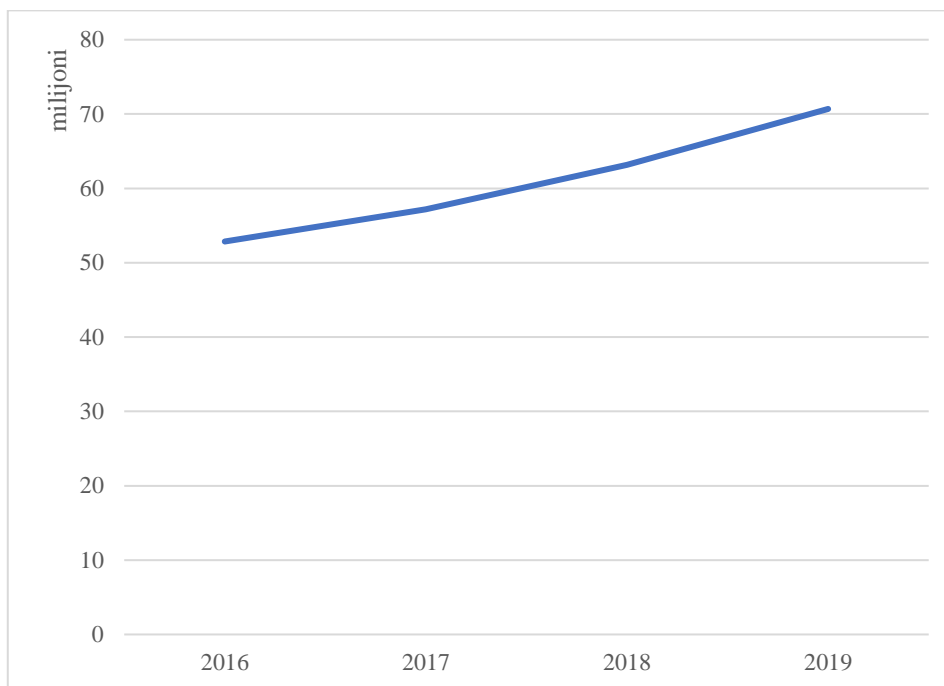
Slika 5: Trgovinska bilanca EU z ZDA in Kitajsko od 2017 do 2019



Vir: European Commission (2020a).

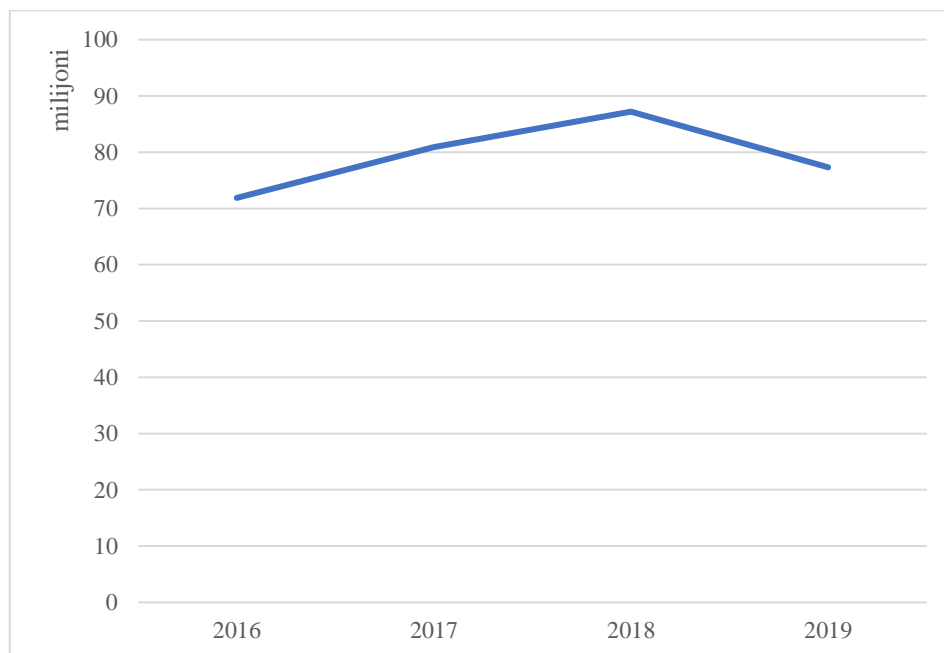
Poglejmo si še, katere proizvodne skupine je Evropska unija začela bolj izvažati v ZDA in katere na Kitajsko. EU je v zadnjih letih v ZDA največ izvažala stroje, strojne naprave, boilerje in manjše dele za te izdelke in ta kategorija še vedno ostaja na prvem mestu z največ izvoza v ZDA. V letu 2016 je bilo izvožene te kategorije izdelkov za 52.856.849 € nato pa se je vsako leto povečevalo. V letu 2017 izvoza za 57.190.027 €, 2018 izvoza za 63.155.149 € in pa v letu 2019 za 70.686.414 €. Tako lahko tudi vidimo iz spodnjega grafa, da se izvoz te kategorije izdelkov lepo povečuje iz leta v leto oziroma se je iz leta 2018 na 2019 povečalo za malce več kot 7 milijonov €, kar je večje povečanje kot v drugih letih. To lahko potem tudi preverimo z grafom izvoza iste kategorije iz Kitajske v ZDA. Tukaj zdaj vidimo, da je ta izvoz močno upadel iz leta 2018 na leto 2019, za kar 10 milijonov € in iz tega lahko sklepamo, da je Evropska unija ustrezno zadovoljila to vrzel, ki jo je povzročila carinska vojna med tema dvema državama.

Slika 6: Izvoz strojev, strojnih naprav, bojlerjev... Iz EU v ZDA (v milijon €)



Vir: ITC (2020).

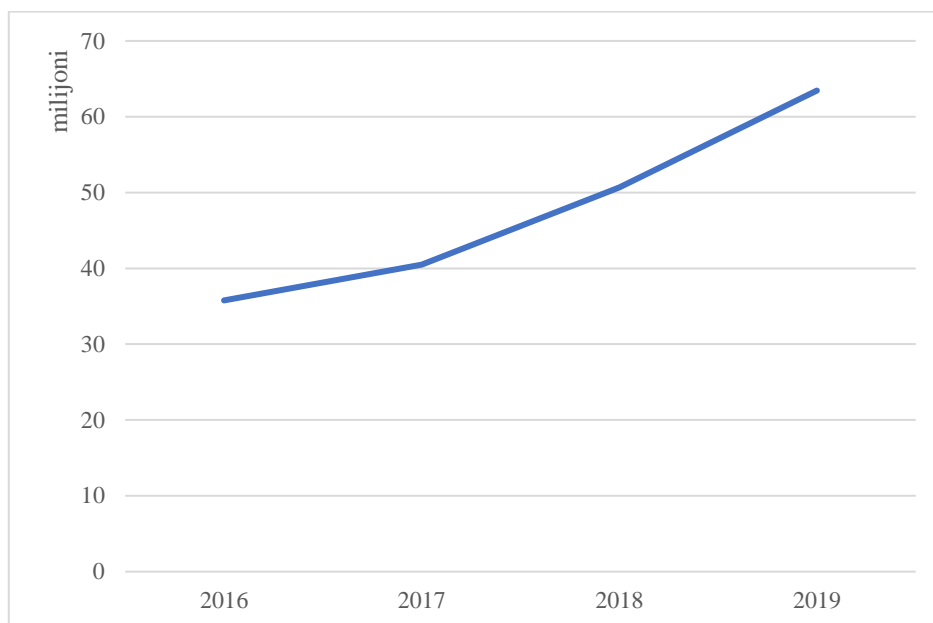
Slika 7: Izvoz strojev, strojnih naprav, bojlerjev... Iz Kitajske v ZDA (v milijon €)



Vir: ITC (2020).

Sicer pa je kategorija izdelkov, ki se najbolj povečuje iz leta v leto pri izvozu EU v ZDA farmacevtski izdelki. V letu 2016 je znašala količina izvoza 35.776.604 € in se je nato vsako leto močno povečevala. V letu 2017 je bil izvoz 40.500.649 €, v letu 2018 izvoza za 50.672.339 € in v letu 2019 je bil izvoz v vrednosti 63.455.366 €. Tukaj vidimo, da se izvoz eksponentno veča in to lahko vidimo tudi na spodnjem grafu. Kitajska pa sicer ne izvažata veliko farmacevtskih izdelkov in zato tega rezultata ne moremo primerjati s carinsko vojno.

Slika 8: Izvoz farmacevtskih izdelkov iz EU v ZDA (v milijon €)



Vir: ITC (2020).

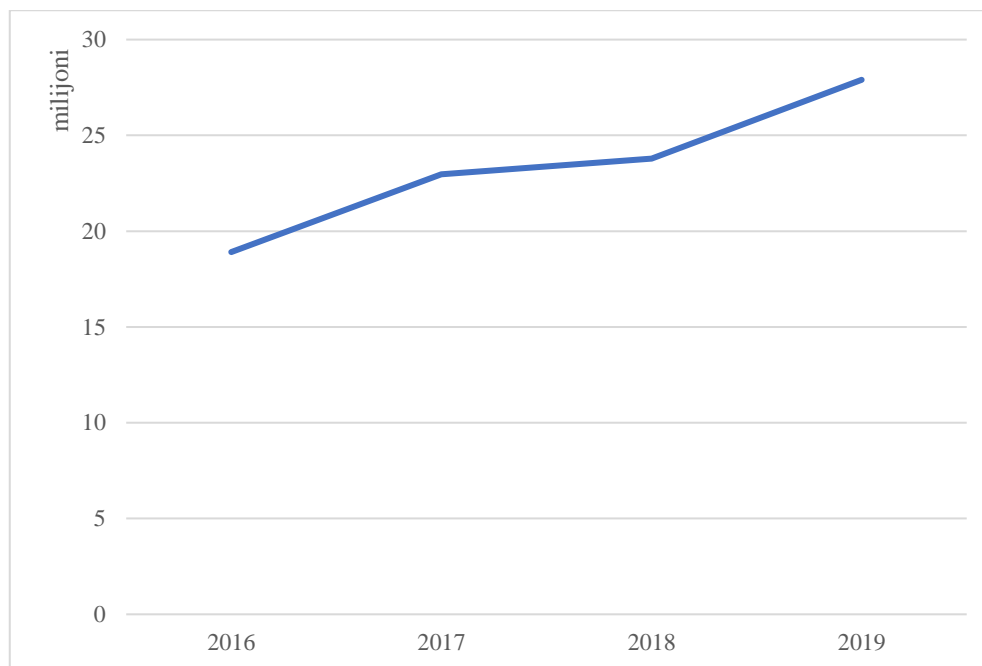
Poleg tega, da vidimo rast v skupinah izdelkov, kot so farmacevtski in stroji, pa tudi vidimo, da večinoma vse kategorije rahlo rastejo. Izmed vseh kategorij je bila edino večje negativno odstopanje padec v izvozu letal, vesoljskih plovil in delov za letala, in sicer iz leta 2017, ko je bila vrednost izvoza 14.742.294 € in je nato v letu 2018 padla na 10.795.089 €. Enako kot v drugih kategorijah pa tudi v tej vidimo rast iz leta 2018 v leto 2019, in sicer je izvoz nato v letu 2019 znašal 12.330.172 € (ITC, 2020).

Iz zgoraj naštetih statistik lahko sklepamo, da EU lepo zadovoljuje vrzeli v mednarodni trgovini, ki jih je pustila carinska vojna, oziroma se lepo utrjuje kot drugi največji partner v mednarodni trgovini z ZDA.

Podatki v trgovanju s Kitajsko pa govorijo podobno stvar kot pa pri trgovanju z ZDA. Vidimo, da je ena izmed najbolj uspešnih kategorij proizvodov izvoz električnih strojev, oprema za električne stroje in deli, snemalniki zvoka, televizije. Vidimo, da ta kategorija nenehno raste in najbolj se je povečala iz leta 2018 na 2019. Izvoz izdelkov iz te kategorije

je v letu 2016 znašal 18.908.453 €, v letu 2017 je bil izvoz 22.968.742 €, 2018 je znašal izvoz 23.795.158 € in v letu 2019 je znašal nato 27.900.005 €. To kategorijo lahko tudi pogledamo za izvoz iz ZDA v Kitajsko in vidimo, da se velikost izvoza nikoli precej ne povečuje in se giblje okoli 11 milijonov €.

Slika 9: Izvoz električnih strojev in delov,... Iz EU v Kitajsko (v milijon €)

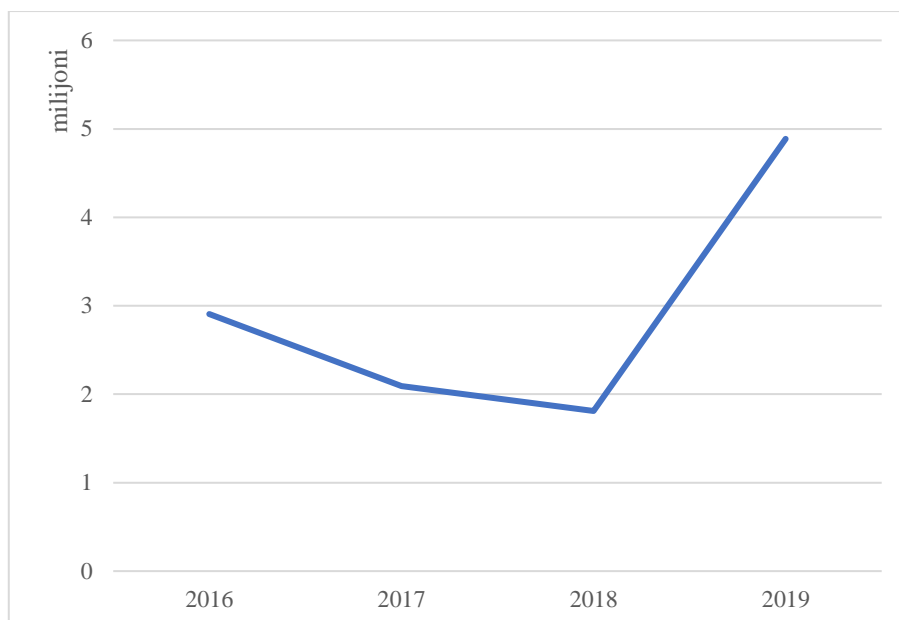


Vir: ITC (2020).

Prav tako pa ima EU uspeh z izvozom farmacevtskih izdelkov tudi v Kitajsko. Sicer je izvoz v veliko nižji vrednosti, ampak se ta tudi povečuje iz leta v leto. V letu 2016 je izvoz farmacevtskih izdelkov na Kitajsko bil v vrednosti 6.761.692 €, nato v letu 2017 izvoz 8.032.441 €, v letu 2018 je bil 8.966.784 € in v letu 2019 izvoz v vrednosti 11.510.975 €. Morda pa EU poleg izvoza farmacevtskih izdelkov najde svetlo točko v mednarodni trgovini s Kitajsko tudi v izvozu mesa, katerega vrednost je sicer iz leta v leto padala, ampak se je nato v letu 2019 močno povečala. Izvoz mesa je v letu 2016 štel 2.906.651 €, nato v letu 2017, 2.093.210 €, v letu 2018 je bil izvoz na najnižji vrednosti 1.810.670 € in se je tako nato v letu 2019 povečal na kar 4.886.867 €. Sicer se je tudi izvoz mesa iz ZDA na Kitajsko malce povečal iz leta 2018 na 2019, ampak ne tako močno kot v primeru EU (ITC, 2020). Tako po pregledu podatkov lahko sklepamo, da je izvoz EU na Kitajsko relativno stabilen pri večini skupin proizvodov. Kategorije, kot so farmacevtski izdelki, meso in pa električni stroji, pa so kategorije, ki uspešno rastejo in imajo v njih morda priložnost postati glavni izvozniki. Glavni dejavnik, ki ga moramo vključiti pri pregledu statističnih podatkov pri izvozu na Kitajsko in v ZDA, pa je tudi ta, da ima EU skoraj kar dvakrat večji izvoz na ZDA kot pa na Kitajsko. V kolikor bi postali večji trgovinski partner s Kitajsko, bi se posledično

tudi številke določenih kategorij izdelkov še povečale. Za zdaj pa se vidi, da EU morda najde svojo zlato kategorijo v farmacevtskih izdelkih in se morda z njo začne prebijati tudi močneje na Kitajski trg, morda pa je lahko tudi izvoz mesa na Kitajsko potencialni uspeh.

Slika 10: Izvoz mesa iz EU na Kitajsko (v milijon €)



Vir: ITC (2020).

SKLEP

Carinska vojna se še ni zaključila, a je trenutno v senci boja s posledicami virusa Koronavirusna bolezen 2019 (angl. Coronavirus disease 2019, v nadaljevanju COVID-19), ki je močno prizadel tako Kitajsko kot ZDA. Do zdaj lahko sklepamo, da ZDA želi zaščititi, tako ali drugače, svojo ekonomijo, saj ve, da težko konkurira Kitajskim podjetjem, ki imajo nižje proizvodne in druge stroške. Kitajska pa je bila središče proizvodnje večjim podjetjem vsepovsod po svetu, ki proizvajajo na veliko in jim je tako v glavni prioriteti privabiti taka podjetja in imeti čim manj sporov ter mednarodnih trgovinskih ovir. Za zdaj tudi vidimo, da Evropa to carinsko vojno solidno prenaša, kjer smo sicer videli, da je od leta 2017 na leto 2018 izvoz bil nižji od uvoza, ampak potem naslednje leto so svojo politiko z izvozom že prilagodili in izboljšali bilanco. Evropska unija se za svojo ekonomsko rast zelo zanaša na mednarodno trgovino, prav tako pa Nemčija, ki ima najmočnejšo ekonomijo znotraj EU. Na začetku naloge sem že omenil, da carinske vojne v večini pripeljejo v zaprtje držav in slabo ekonomsko rast. Predvsem pa so Evropski uniji v največjem interesu politični dogovori, kjer morajo izboljšati svoje odnose ali z ZDA ali pa Kitajsko in tako najti svojega mednarodnega partnerja, vsekakor pa z obema hkrati to ne bo možno. Zagotovo bo dogovor s katero koli od teh dveh držav zelo težek, saj imajo vse države svoje interese. Kot sem zapisal, je Ameriki

trenutno v interesu izboljšanje svojega položaja skozi »America First« razmišljanja. Amerika je podrobno preverila tudi Evropo in tako želi dodati nove carine na Evropske proizvode, prav tako pa meni, da neke države Evropske unije plačujejo premalo NATO organizaciji in tudi to predstavlja mogočo težavo pri dogovorih. Evropska unija pa ima težave tudi s Kitajskim prevzemanjem podjetij in so že v dogovorih glede te teme. Države članice EU imajo različne interese; nekatere države se bolj naslanjajo na ZDA, nekatere pa, kot sem že zapisal, se z BRI iniciativo morda bolj osredotočajo na Kitajsko, tako bi bile te države morda težavne za vstop v sodelovanje z ZDA in obratno. Zagotovo pa se mora EU dogovoriti glede novih reform z WTO-jem, ki bi bile lahko bolj ugodne zanje.

Glede na gibanje trgovinskih tokov po letu 2018 lahko zaključimo, da je EU izkoristila carinsko vojno v svojo korist bolje pri izvozu v ZDA kot pri izvozu na Kitajsko. Res pa je tudi, da ima EU veliko večji izvoz v ZDA kot pa na Kitajsko že več let zaporedoma. Pri izvozu v ZDA je videti, da je močno izboljšala svoj izvoz strojev in pa farmacevtskih izdelkov. Videti je tudi, da je zakrpala vrzel pri izvozu strojev, saj se je ta pri izvozu Kitajske v ZDA zmanjšal. Pri izvozu na Kitajsko pa je povečala izvoz električnih strojev, farmacevtskih izdelkov in pa mesa, ki se je zelo povečal v zadnjem letu. Tako se ima EU priložnost utrditi v mednarodni trgovini z ZDA z izvozom strojev, v mednarodni trgovini s Kitajsko pa z izvozom električnih strojev ali pa mesa. Nasploh pa je videti, da se povečuje izvoz farmacevtskih izdelkov v obe državi, kar mogoče pomeni, da se lahko s temi izdelki utrdijo, ne samo v teh dveh državah, ampak morda tudi v svetovni ekonomiji.

Sicer pa vemo, da so v vsaki carinski vojni poraženci in zmagovalci, zato mora Evropska unija ukrepati ustrezno in politično ter ekonomsko na to carinsko vojno med dvema najmočnejšima državama in ekonomijama na svetu.

LITERATURA IN VIRI

1. Anderson, K. (2020, 18. marec). *World Trade Organization*. Pridobljeno 14. julija 2020 iz <https://www.britannica.com/topic/World-Trade-Organization>
2. Atlantic Council. (2020, 22. januar). *Europe to take center stage in global trade talks* [objava na blogu] . Pridobljeno 15. julija 2020 iz <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/europe-to-take-center-stage-in-global-trade-talks/>
3. Baier, S. L. & Bergstrand, J. H. (2001). The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs, and Income Similarity. *Journal of International Economics*, 53(1), 1-27.
4. Basedow, R. (2019, 17. oktober). *The US-China trade war: Risks and opportunities for the EU and the United Kingdom* [objava na blogu]. Pridobljeno 27. maja 2020 iz <https://blogs.lse.ac.uk/euoppblog/2019/10/17/the-us-china-trade-war-risks-and-opportunities-for-the-eu-and-the-united-kingdom/>

5. Block, L. (2018, 20. julij). *Strategic Behavior in Trade Wars*. Pridobljeno 16. avgusta 2020 iz <https://ged-project.de/trade-and-investment/strategic-behavior-in-trade-wars/>
6. Briançon, P. (2019, 16. oktober). *How brutal trade wars are hurting European economies*. *MarketWatch*. Pridobljeno 16. julija 2020 iz <https://www.marketwatch.com/story/how-brutal-trade-wars-are-hurting-european-economies-2019-10-16>
7. Britannica Group Inc. (brez datuma). *General Agreement on Tariffs and Trade*. Pridobljeno 16. avgusta 2020 iz <https://www.britannica.com/topic/General-Agreement-on-Tariffs-and-Trade>
8. Broda, C., Limão, N. & Weinstein, D. (2006). *Optimal Tariffs: The Evidence*. *Research Gate*. Pridobljeno 22. julija 2020 iz www.researchgate.net/publication/5009725_Optimal_Tariffs_The_Evidence
9. Chen, J. (2020, 5. maj). *Trade War*. *Investopedia*. Pridobljeno 14. julija 2020 iz <https://www.investopedia.com/terms/t/trade-war.asp>
10. Dallison, P. (2019, 26. junij). *Trump: "Europe treats us worse than China"*. *Politico*. Pridobljeno 17. avgusta 2020 iz <https://www.politico.eu/article/trump-europe-treats-us-worse-than-china/>
11. European Commission. (2020a, 18. marec). *Client and Supplier Countries of the EU27 in Merchandise Trade 2019*. Pridobljeno 16. julija 2020 iz http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf
12. European commission. (2020b). *Overview China*. Pridobljeno 21. julija 2020 iz https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/overview_china_en.pdf
13. European commission. (2020c). *Overview USA*. Pridobljeno 21. julija 2020 iz https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/overview_usa_en.pdf
14. Frankenfield, J. (2020). *Tit for Tat*. *Investopedia*. Pridobljeno 15. julija 2020 iz <https://www.investopedia.com/terms/t/tit-for-tat.asp>
15. GATT. (1947, 30. oktober). *General Agreement of Tariffs and Trade*. Pridobljeno 21. maja 2020 iz https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf
16. Herrero, A. G. (2019). *Europe in the midst of China-US strategic economic competition: What are our options?* *CESifo Forum*, 20(1), 11-20.
17. Hrovatin, N., Kostevc, Č., Kumar, A., Mrak, M., Rant, V., Šlander Wostner, S. & Zajc Kejžar, K. (2017). *Ekonomika Evropske unije*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
18. ITC. (2020). *Trade Map - International Trade Statistics*. Pridobljeno 20. julija 2020 iz https://www.trademap.org/tradestat/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
19. Jeff Mason, D. L. (2019, 11. oktober). *U.S. outlines 'Phase 1' trade deal with China, suspends October tariff hike*. *Reuters*. Pridobljeno 14. julija 2020 iz <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china/us-outlines-phase-1-trade-deal-with-china-suspends-october-tariff-hike-idUSKBN1WQ10X>
20. Kapitanovič, P. (2019, 7. marec). *Teorija iger z ljudmi ne daje optimalnih rezultatov, kaj pa med roboti?* *Svet kapitala*. Pridobljeno 22. julija 2020 iz

- <https://svetkapitala.delo.si/ikonomija/teorija-iger-z-ljudmi-ne-daje-optimalnih-rezultatov-kaj-pa-med-roboti-155173>
21. Kimmich, C. (1969). The Weimar Republic and the German-Polish Borders. *The Polish Review*, 14(4), 37-45.
 22. Krugman, P. R. & Obstfeld, M. (1991). *International Economics: Theory and Policy*. New York: HarperCollins.
 23. Lechthaler, W. & Mileva, M. (2018). Who Benefits from Trade Wars? *Intereconomics*, 53(1), 22-26.
 24. News, B. (2019, 28. november). Bloomberg. *U.S.-China Trade War Timeline: What's Happened Since May 2019*. Pridobljeno 14. julija 2020 iz <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-08-28/u-s-china-trade-war-timeline-what-s-happened-since-may-2019>
 25. Nienabers, M. (2019, 20. marec). *Exclusive: Germany to create fund to foil foreign takeovers after China moves*. Pridobljeno 15. julija 2020 iz <https://www.reuters.com/article/us-germany-industry-exclusive/exclusive-germany-to-create-fund-to-foil-foreign-takeovers-after-china-moves-idUSKCN1R10IR>
 26. OECD. (2020). *Global value chains and trade*. Pridobljeno 17. julija 2020 iz <https://www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade/>
 27. Petersen, D. T. (2018, 3. marec). *The Truth about Trump's Punitive Tariffs*. Pridobljeno 15. julija 2020 iz <https://ged-project.de/trade-and-investment/punitive-tariffs-bad-deal-for-the-u-s-economy/>
 28. Riezman, R. (1982). Tariff Retaliation from a Strategic Viewpoint. *Southern Economic Journal*, 48(3), 583-593.
 29. Study.com, LLC. (brez datuma). *The Fordney-McCumber Tariff: Definition & Overview*. Pridobljeno 20. avgusta 2020 iz study.com/academy/lesson/the-fordney-mccumber-tariff-definition-overview.html
 30. The World Bank. (2020). *GDP (current \$US)*. Pridobljeno 14. julija 2020 iz https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?most_recent_value_desc=true&year_high_desc=true
 31. U.S. Department of the Treasury. (2019, 5. avgust). *U.S. Department of the Treasury*. Pridobljeno 15. avgusta 2020 iz <https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm751>
 32. USTR. (2020, 15. januar). *Economic and Trade Agreement Between the Government of the United States and the Government of the People's Republic of China*. Pridobljeno 14. julija 2020 iz https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/phase%20one%20agreement/Economic_And_Trade_Agreement_Between_The_United_States_And_China_Text.pdf
 33. Vanek Smith, S. (2014, 20. maj). How much would an all-American iPhone cost? Marketplace. Pridobljeno 10. avgusta 2020 iz <https://www.marketplace.org/2014/05/20/business/ive-always-wondered/how-much-would-all-american-iphone-cost/>
 34. Wikipedia. (2020). *China-United States trade war*. Pridobljeno 17. junija 2020 iz https://en.wikipedia.org/wiki/China%E2%80%93United_States_trade_war

35. Wong, D. & Chipman Koty, A. (2020). The US-China Trade War: A Timeline. *China Briefing*. Pridobljeno 25. avgusta 2020 iz <https://www.china-briefing.com/news/the-us-china-trade-war-a-timeline/>
36. WTO. (brez datuma a). *About WTO*. Pridobljeno 14. julija 2020 iz https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm
37. WTO. (brez datuma b). *Principles of the trading system*. Pridobljeno 14. julija 2020 iz https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm#seebox
38. Yahoo Finance. (2019, 15. december). *What is a Trade War? Definition and Examples*. Pridobljeno 16. avgusta 2020 iz https://finance.yahoo.com/news/trade-war-definition-examples-000813057.html?guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAALI3xUw6bX3mJj-k5snKcXT4e8aR3GaoodgXRxOLI8NHX7BTTYLuBo-WcQIhS4SWb5ILP6rFTLGcCXwzFszD4O88VHN58xNseklus8zsoajnmf
39. Zhou, Y. (2019, 9. avgust). *The US-China trade war is creating winners out of Brazil, Australia, Mexico, and Canada*. Pridobljeno 20. avgusta 2020 iz https://finance.yahoo.com/news/us-china-trade-war-creating-141041689.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly9jb25zZW50LnlhaG9vLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAABY4-ZIXVWyECu-ooIeqf0WkTt9Gu7hdFB4AAs1wx5ubnFYB5ZMyPkcjyt5CNujiRdPAJSopZnx70ZlpCYaGIbGJg86v8-m0

PRILOGE

Priloga 1: Kronologija carinske vojne med ZDA in Kitajsko

Carinska vojna med ZDA in Kitajsko se je začela s **7. februarjem 2018**, ko je Ameriški predsednik Donald Trump uvedel carine na solarne plošče in na pralne stroje. Do uvedb carin na te proizvode je prišlo, ker je okoli 8 % solarnih plošč v letu 2017 prišlo iz Kitajske, poleg tega pa je uvoza za pralne stroje v Ameriko bilo v vrednosti 1,1 milijarde \$ v letu 2015. Uradno ali obojestransko pa se je carinska vojna začela s **6. julijem 2018**, ko sta obe državi vpeljali carine na različne proizvode, obe na 25 % stopnji.

Pred uvedbo prvih carin pa se je okoli carinske vojne začelo govoriti na veliko s predsedniško kampanjo Donalda Trumpa, v katerih je Trump povedal, da iz leta v leto Amerika izgublja milijarde in milijarde dolarjev zaradi nepravičnega trgovanja, v katerem je obrazložil, da ima Amerika 500 milijard dolarjev izgube vsako leto v trgovanju s Kitajsko in ob tem še 300 milijard izgube zaradi Kitajske kraje intelektualne lastnine. K temu je predsednik Donald Trump dodal tudi, da Kitajska manipulira s svojo valuto in da je nemogoče tekmovati proti Kitajskim podjetjem in njihovimi najnižjimi proizvodnimi stroški, prav tako pa je dodal, da je bila carinska vojna izgubljena že pred leti, ko so to dopustili prejšnji odgovorni ljudje, ki so zastopali ZDA. Kritičen je bil do Kitajske že leta 2011, pred svojim predsedništvom, ko je zapisal na Twitterju, da »Kitajska ni naš zaveznik ali prijatelj, ampak nas želijo premagati in vzeti našo državo.« Pred prevzemom predsednikovega stola, poleg prej navedenega zapisa je Donald Trump govoril o tej temi že od leta 1980 naprej, ko je trdil, da trgovinski primanjkljaj s Kitajsko je slaba stvar in da bi morali uvesti carine. Še pred Trumpovo kampanjo in tudi po tem, je bilo tudi veliko kritikov Ameriškega trgovanja s Kitajsko, ki so prav tako kritizirali slabe in ne dovolj stroge odnose s Kitajsko. Seveda je tudi veliko kritikov ekonomistov, politikov na Trumpovo poslovanje s Kitajsko, ki menijo, da deficit v trgovanju s Kitajsko ni problem, številni pa tudi pravijo, da je vzpostavitev carin edina rešitev. Predvsem najbolj podpirajo predsednika Trumpa kmetovalci in kmetovalke, politiki na nasprotni strani, demokrati pa večinoma nasprotujejo mnenju in delu predsednika Trumpa z mnenjem, da so proti carinam. Kasneje v letu 2019 pa nihče od glavnih demokratskih kandidatov za volitve v letu 2020 ni nasprotoval oziroma dal mnenja, da bi odstranili carine. Številni, kot sta Elizabeth Warren in Joe Biden, dva glavna kandidata demokratskega štaba za naslednje volitve, se strinjata in pravita, da se je Amerika morala soočiti s Kitajsko glede nepravičnega trgovanja (Wikipedia, 2020; Wong & Chipman Koty, 2020).

Tako si lahko pogledamo potek carinske vojne in dogodke po izvolitvi predsednika Donalda Trumpa. V **letu 2017** so se prvi dogovori začeli s 6.–7. aprilom 2017, ko je Kitajski predsednik Xi Jinping prispel v Trumpovo rezidenco na Floridi, v kateri so prišli do dogovora za 100-dnevni načrt za rešitev sporov v mednarodni trgovini in se dogovorili tudi za naslednji sestanek, ki pa bi bil na Kitajskem kasneje v letu 2017. Nato 28. aprila 2017 dobi USTR (Urad trgovinskega predstavništva ZDA) dovoljenja za raziskavo ali uvoženo jeklo/aluminij predstavlja nevarnost za državno varnost. Naslednji dogovori pridejo 22. maja

2017 med katerimi ZDA in Kitajska prideta do dogovora, ki bi dal ameriškim podjetjem večji dostop do kitajske energije, kmetijstva in finančnih trgov, medtem pa ima Kitajska dostop do prodaje perutnine in kuhane perutnine v ZDA. Tako nato 18. avgusta 2017 USTR začne svojo raziskavo določenih aktov, politike in praks Kitajske vlade pri trgovanju z ZDA in pri intelektualni lastnini, inovacijah in prenosu tehnologije. Dogajanja v letu 2017 pa se končajo 8. novembra 2017, ko predsednik Donald Trump prispe na Kitajsko na tridnevna pogajanja, ki so po vseh zanesljivih virih šla odlično (Wong & Chipman Koty, 2020).

Nato pa pride leto **2018**, v katerem se carinska vojna tudi uradno začne, ko na **7. februar** ZDA uvedejo 30-odstotni delež carine na vse uvožene solarne plošče, razen na tiste uvožene iz Kanade, prav tako pa tudi uvedejo 20-odstotni delež carine na uvožene pralne stroje. Te uvodne carine so poimenovali kar »Globalne zaščitne carine«, za katere lahko po imenu sklepamo z namenom zaščite domače proizvodnje. Nadaljuje pa se že **22. marca**, ko predsednik Trump podpiše memorandum, v katerem je tožba WTO proti Kitajski zaradi diskriminiranja licenčnih praks. Prav tako je v njem tudi omejevanje investicijskih naložb v ključne tehnološke sektorje, poleg tega pa tudi uvedba naslednjih carin, ki so bile zdaj uvedene na Kitajske proizvode, kot so različni stroji, izdelki za letalsko in vesoljsko industrijo in informacijsko ter komunikacijsko tehnologijo. Naslednji dan pa ZDA uvede 25 % carine na vse jeklene proizvode, vse razen iz Argentine, Avstralije, Brazilije in Južne Koreje. Poleg jeklenih proizvodov pa so uvedli še 10 % carine za aluminijaste proizvode spet z izjemo uvoženih iz Argentine in Avstralije. Zdaj, če dobro pogledamo, vidimo že zanimiv vzorec, v katerem ZDA dopušča iste proizvode iz drugih držav brez uvoznih carin in s tem lahko sklepamo na diskriminiranje kitajskih proizvodov (Wong & Chipman Koty, 2020).

Nato pa **2. aprila** Kitajska odgovori s svojimi carinami, v višini 15–25 % na 128 različnih produktov, med katerimi so tudi sadje, vino, svinjina, recikliran aluminij, jeklene cevi kot povračilni ukrepi na ameriške uvedene carine. Naslednji dan že USTR izda seznam 1334 potencialnih izdelkov, za katere bi bila lahko uvedena 25-odstotni delež carine. Tako pa tudi že naslednji dan Kitajska odgovori na USTR-jev list predlaganih izdelkov in predlaga 25 % carine, da se uvedejo na 106 izdelkov in blago, med katerimi so tudi avtomobili, kemikalije in soja. Naslednji ukrepi sledijo že **16. aprila**, ko Ameriška organizacija za trgovino seznaní, da je Kitajska telekomunikacijska družba ZTE kršila ameriška pravila, in tako Amerika izda kazen, da domača podjetja ne smejo poslovati s podjetjem ZTE naslednjih sedem let. Kitajska tako že naslednji dan napove 'anti-dumpinške' dajatve v višini 178,6 % od uvoza sirka iz ZDA. Tako nas to vse privede na 3. maj, ko ZDA in Kitajska ponovno začnejo z dogovori v Pekingu, kjer Amerika predlaga Kitajski, da znižajo trgovinsko vrzel v višini 200 milijard \$ v naslednjih dveh letih, vendar v naslednjih petih dneh sestankov, ne pridejo do rešitve (Wong & Chipman Koty, 2020).

K prvim olajšanjem pridemo **18. maja**, ko Kitajski trgovinski minister najavi med dogovori, da bodo prekinili s carinami na Ameriški sirek. Tako vse lepo zgleda 20. maja, ko se ZDA in Kitajska dogovorita, da carinsko vojno zaustavita, ko pridejo do dogovora, da Kitajska

kupi več ameriškega blaga. Vse pa je bilo lepo videti le devet dni, ko nato ZDA ponovno vzpostavi svoje predhodne carine, postavljene nasproti Kitajski. Tako 4. in 5. junija ponovno potekajo sestanki glede carin v Pekingu in nato 7. junija ZDA prekine svoje sankcije proti podjetju ZTE in ponovno dovoli svojim domačim podjetjem poslovanje s podjetjem ZTE. S 15. junijem ZDA izostri svojo listo 818 produktov in jo zmanjša s prej predlaganih 1334 potencialnih izdelkov, ki bodo tako obdavčeni s 25-odstotnim deležem carine, z dnem 6. julija 2018. Vse do tako rekoč popolnoma uradnega dne, s katerim začnejo veljati vse carine, pa končamo z dnem 16. junija, ki je le dan po Ameriški ureditvi 818 produktov, ko Kitajska revizira svojo listo izdelkov, katerim želi postaviti carine, na kateri se najde 545 produktov po 25-odstotni stopnji in tudi te carine naj bi se začele pobirati 6. julija 2018, razmišljajo in predlagajo pa tudi novih 114 izdelkov, katere bi ocarinili z enako stopnjo (Wong & Chipman Koty, 2020).

Vsi zgoraj naštetih dogodki so nas zdaj pripeljali na uraden začetek carinske vojne, tako s **6. julijem 2018** ZDA začne pobirati 25 % carine na 818 prej določenih Kitajskih proizvodov, ki so v vrednosti 34 milijard \$. Ob tem pa revizirajo še naslednjo listo proizvodov za 284 novih Kitajskih proizvodov v vrednosti 16 milijard \$. Kitajska prav tako na ta dan uvede povračilne ukrepe in uvede 25 % carino na 545 proizvodov in blaga iz ZDA, vrednih 34 milijard \$. Pet dni po začetku tako USTR izda novo - tretjo listo več kot 6000 različnega blaga iz Kitajske, vrednega okoli 200 milijard \$, ki bi bil ocarinjen z 10-odstotnim deležem carine. Tako 28. dne, zdaj že 2. avgusta USTR želi uvesti raje 25 % carine ne pa 10 %, kot jih je predlagal predsednik Trump, na prej navedeni tretji list. Tako že naslednji dan **3. avgusta** Kitajska uvede nove carine na 5207 produktov iz ZDA kot odgovor na potencialni tretji list. V novih uvedenih carinah Kitajske je 25-odstotni delež carine na 2493 produktov, 20 % na 1078 produktov, 10 % na 974 produktov in 5 % na 662 produktov. Med te produkte sodijo razna hrana, kemikalije, kmetijski produkti, stroji, kovina itn. Tako ZDA **štiri dni kasneje** uvede carine na proizvode iz lista 2., v katerem je pet proizvodov izločili od prvotnih 284 predlaganih izdelkov. 14. avgusta Kitajska vloži tožbo proti ZDA v WTO, ker je s carinami na solarne plošče odvrnila mednarodno trgovanje države. Po uvodni, zelo aktivni carinski vojni z veliko uvedenih carin, nato dolgo trajajo le pogovori in se kaj večjega ne zgodi do **17. septembra in nato 18. septembra**, ko ZDA in Kitajska uvedeta nove carine iz svojih treh listov proizvodov in blaga, oboji pa naj bi šli v veljavo s **24. septembrom**, medtem ko 22. septembra Kitajska zavrne pregovore okoli carinske vojne. S 30. oktobrom pa nato ZDA želi uvesti carine še na preostale Kitajske izdelke in tako privede Kitajsko vlado nazaj v pregovore glede carin in se tako določijo pregovori 9. novembra med predstavniki držav. Vse pa se nato obrne in začasno prekine dvigovanje ali vzpostavljanje novih carin med dogovori 2. decembra v Argentini Buenos Airesu na tako imenovanem G20 Summitu. Tako naj bi ta sklep, da se prekine nadaljevanje carinske vojne trajal 90 dni, do 1. marca 2019, saj naj bi obe državi prišli do boljših dogovorov. Tako **14. decembra** Kitajsko ministrstvo za finance obvesti javnost, da bodo začasno prekinili 25-odstotni delež carine na avtomobile iz ZDA in 5 % carine na proizvode za določene dele avtomobilov, ki bodo stopili

v veljavo s 1. januarjem 2019, prav tako pa se s tem tudi zaključi dogajanje v letu 2018 (Wong & Chipman Koty, 2020).

Novo leto **2019** se začne s prvim sestankom med dvema državama, ki traja od 7.–9. januarja v Pekingu, v katerem so govorili o intelektualni lastnini in njeni zaščiti, prenosu tehnologije, različnih težavah pri trgovanju. Nato se razen ponovnih sestankov med državama nič posebnega ne zgodi do 21. februarja, ko se ponovno državi in njeni predstavniki združijo v dogovorih, ki trajajo tri dni. Te dni je nato predsednik Trump opisal kot odlične in se z novimi trgovinskimi dogovori počutil optimistično in tako tudi podaljšal carinsko premirje, ki je prej veljalo do 1. marca, ne omeni pa, kako dolgo oziroma do katerega dne bo veljalo. Po sestankih se nato več kot en mesec znova nič se zgodi in se nato 28. in 29. marca državi znova sestaneta in nato 31. marca Kitajska podaljša njihovo prekinitev carin na avtomobile in dele za izgradnjo avtomobilov. Do 5. maja se nato nič posebnega ne zgodi razen sestankov, po katerih sta obe stranki odšli srečno domov z veselimi odgovori na vprašanja medijev (Wong & Chipman Koty, 2020).

Nato **5. maja** Trump pove, da bo ZDA povečala carine na 3. list proizvodov, ki so v vrednosti 200 milijard \$ iz 10 % na 25 %, prav tako pa tudi neke druge proizvode oziroma blago bi povečal na 25 % carine kot pritisk na čim hitrejši podpis novih dogovorov, ker predsednik Trump meni, da se Kitajska odvrta od podpisa prej ustno dogovorjenih določb s sestankov. Tako tudi uradno 10. maja ZDA poveča carine iz 10 % na 25 %, na kar Kitajska izda izjavo medijem, da bodo ponovno potrebni povračilni ukrepi. Tako se že tri dni kasneje Kitajska odloči, da bo povečala carine na različne proizvode, ki so v vrednosti 60 milijard \$. S **16. majem** se ZDA odloči, da doda Huawei na poseben seznam in ga tako prepove svojim podjetjem, da ga kupijo brez upravne odločbe. Tako konec meseca maja Kitajska vzpostavi svojo podobno listo, katera bo vsebovala razna podjetja, individualne osebe, organizacije, ki se ne ravna po pravilih mednarodnega trgovanja in tako močno škodi Kitajski (Wong & Chipman Koty, 2020).

S **1. junijem** nato Kitajska tudi poviša carine, ki so jih naslovili že 13. maja in tako produkte iz svojih listov 1. in 2. dvignejo iz 10 % na 25 %, produkte iz lista 3. povečajo iz 5 na 10 %, medtem ko produkti na listu 4. ostanejo na istem. Naslednji dan Kitajska izda tudi izjavo, v kateri kritizira ZDA za njihova protekcionistična stališča in slabo pot do rešitve carinske vojne. Nato ponovno traja en mesec, v katerem se razen dogovorov ne zgodi nič posebnega, nato pridemo na **26. junij**, v katerem pridejo do previdnega premirja, v katerem se državi odločita do premirja med sestankom v Osaki, ko je ZDA predlagala nove carine v vrednosti 25 % na nove Kitajske izdelke. Tako Trump predlaga šestmesečni rok za podpis carinskih dogovorov, če ne bi bila ZDA primorana dvigniti navedene carine. V kratkem po doseženem premirju se nadaljujejo dogovori in ZDA sprosti svojo prepoved podjetja Huawei, prav tako pa Trump tudi najavi, da bo izključil 110 Kitajskih proizvodov od 25 % carin, ki so jih uvedli 6. julija prejšnjega leta, ponovno pa teden kasneje ponovi grožnjo na povišanje carin (Wong & Chipman Koty, 2020).

Tako se do začetka Avgusta ne dogodi nič, razen krajših sestankov s katerih so oboji odšli sklonjenih glav in nato **1. avgusta** Trump najavi, da bo ZDA uvedla 10 % carine na 300 milijard \$ vrednostno blago z začetkom 1. septembra. Tako je s 6. avgustom ZDA bolj natančno vladna organizacija »United States Department of the Treasury« obtožila Kitajsko, da manipulira s svojo valuto, to je utemeljila zato, ker tako dobiva nepravilno premoč v mednarodnem trgovanju. Vse se je začelo, ko je kitajski yuan padel na najnižjo točko v zadnjih 11 letih in tako močno izgubil nasproti ameriškemu dolarju. Tako se je ta vladna organizacija odločila pritisniti na svetovno organizacijo za mednarodni denarni sklad, da nasprotujejo proti Kitajski in njenem manipuliranju. Seveda je Kitajska izdala izjavo, v kateri pove, da Kitajska nikoli in nikdar ne bo manipulirala s svojo valuto, da bi prejela moč v mednarodnem trgovanju (U.S. Department of the Treasury, 2019).

Istega dne nato Kitajska prepove svojim podjetjem kupovanje ameriških kmetijskih proizvodov, brez uvedbe carin, ampak kar prepoved. Naslednji dogodek se zgodi **23. avgusta**, ko Kitajska napove nove carine na ameriško blago v višini 75 milijard \$. Tako se odločijo, da bodo uvedene 5 in 10 % carine na 5078 ameriškega blaga, in istega dne Kitajska uvede carine na ameriške avtomobile in dele avtomobilov. Večinoma izdelkov, ki jih bodo nove carine udarile že 1. septembra, so kmetijski izdelki, prav tako pa bodo v novih carinah tudi industrijski izdelki, kemikalije in rudnine. Naslednje blago, na katerega bodo carine vzpostavljene 15. decembra pa bodo ponovno v večini kmetijski izdelki, prav tako pa kemikalije, les, kamen, industrijski izdelki, tekstil, papir, farmacevtski izdelki itn. Prav tako bi se 15. decembra vzpostavile ponovno prej navedene carine na avtomobile in dele avtomobilov. V naslednjih dneh poleg sestankov in uvedb prej navedenih carin se ne zgodi nič posebnega do **2. septembra**, ko Kitajska toži ZDA zaradi carin na 300 milijard \$ vredne Kitajske izvožene produkte in blago, tožbo so vložili pri WTO (World Trade Organization). Nato **11. septembra** Kitajska izvzame 16 tipov različnih ameriških produktov in jim prekine carine. Med njih sodijo produkti, kot so pesticidi, hrana za živali, zdravila proti raku itn., za katere velja, da bi stopili v veljavo za eno leto od 17. septembra 2019 do 16. septembra 2020, posledično pa je tudi predsednik Trump objavil na Twitterju, da odlaga povišanje carin, kot v dobri veri na napredek k boljšim rezultatom carinske vojne. V naslednjih dneh Kitajska izvzame od carin tudi neke kmetijske proizvode iz ZDA prav tako pa tudi ZDA izvzame 437 različnih kitajskih proizvodov od ameriških carin (Wong & Chipman Koty, 2020).

Tako pa pridemo na **11. oktober**, ko se obe državi ustno dogovorita skleniti, tako imenovani »**Phase 1 Deal**«, ki je velika prelomna točka v tej carinski vojni, po dvodnevem sestanku v Washingtonu. V tem dogovoru naj bi Kitajska kupila 40–50 milijard \$ vrednih ameriških kmetijskih proizvodov letno, prav tako pa okrepiti določbe o intelektualni lastnini. Prav tako pa so bile v dogovoru smernice za Kitajsko glede skrbi za svojo valuto. Ameriški predsednik Trump pa tudi najavi, da ne bo povečal carin s 15. oktobrom, ki naj bi jih želel povečati kar na 30 %, zaradi močnega spodbujanja v svojem kolektivu (Wong & Chipman Koty, 2020; Jeff Mason, 2019).

V roku enega tedna po dogovoru o »Phase 1« pogodbi, ZDA izključi povečanje carin na 300 milijard \$ vredne kitajske produkte, istega dne pa Kitajska zmaga tožbo proti ZDA iz 2. septembra, ZDA na to odgovori le z izjavo, da je WTO precenil škodo na Kitajsko in da je zato bila taka odločitev. Naslednji pomemben dogodek se zgodi med dvodnevним sestankom 7.–8. novembra, ko se ZDA in Kitajska dogovarjata glede vrnitev carin proti začetnim po različnih stopnjah. Kitajska upa, da pridejo carine na popolnoma začetne, medtem ko predsednik Trump odgovarja na to, da popolnoma vseh na začetne carine ne bo spustil, se je pa pripravljeno dogovoriti na vrnitev nekih carin proti začetnim. **26. novembra** nato ZDA uvede smernice za domača telekomunikacijska podjetja za nacionalno zaščito. Sicer v dokumentu nista omenjena podjetja ZTE ali Huawei, ki sta v preteklosti že bila suspendirana s strani ZDA. Zagotovo so te smernice vpeljane v zaščito proti tem ali podobnim podjetjem s strani Kitajske. Tako sta nato že 13. decembra državi dosegli vse točke »Phase 1« dogovora in tako izpolnile svoje obveznosti, tako se le še čaka na podpis pogodb. Istega dne pa še Kitajska spusti svoje drugo povišanje carin na ameriške izdelke, v veljavo naj bi to prišlo s 26. decembrom in trajalo eno leto, s tem pa tudi končamo dogajanje v letu 2019 (Wong & Chipman Koty, 2020).

Novo leto **2020** pa se glede carinske vojne začne odlično, s 13. januarjem ZDA spusti omembo, da Kitajska manipulira s svojo valuto in tako upa na podpis »Phase 1« pogodbe. To se nato tudi zgodi dva dni kasneje s **15. januarjem**, ko državi oziroma njena predstavnika za carinsko vojno podpišeta ta dogovor. Tako na koncu v pogodbi velja, da bo ZDA znižala carine na Kitajske proizvode in s tem povečala njihov nakup, na primer iz 15 na 7,5-odstotni delež stopnje carine, na 120 milijard \$ vredne kitajske proizvode, medtem pa bo na 250 milijard \$ vredne proizvode ostala stopnja enaka. Na strani Kitajske pa morajo kupiti za 200 milijard \$ vredne proizvode iz ZDA v času naslednjih dveh let. V tem je vključeno 78 milijard \$ proizvedenega blaga, 54 milijard \$ energetskih izdelkov, 32 milijard \$ kmetijskih proizvodov in za 38 milijard \$ ameriških storitev (USTR, 2020).

Posledično se tudi Kitajska odloči, da prepolovi določene carine na 1717 ameriškega blaga in proizvodov iz 10 % na 5 % in iz 5 % na 2,5 %, ki pa se bodo uveljavile s **14. februarjem**. Kasneje v februarju Kitajska le še izločuje nekaj ameriških proizvodov in blaga iz svojih carin in obe strani imata nenehne nove sestanke glede carinske vojne. V maju se nato zaradi virusa COVID-19 morata obe državi ponovno sestati, kako najbolje implementirati pomoč svojim ekonomijam in za dosežek pogodbenih obveznosti iz »Phase 1« dogovora. Tako trenutno obe državi izločujeta svoje carine oziroma opravljata svoje pogodbene obveznosti (Wong & Chipman Koty, 2020)