

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE  
**TRGOVINSKA VOJNA MED ZDA IN KITAJSKO: SANKCIJE PROTI  
PODJETJU HUAWEI TECHNOLOGIES CO. LTD.**

Ljubljana, september 2019

DOMEN MANDELJ KEPEC



## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Domen Mandelj Kepec študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom: Trgovinska vojna med Zda in Kitajsko: Sankcije proti podjetju Huawei Technologies CO. LTD pripravljene v sodelovanju s svetovalcem asist. dr. Markom Budlerjem.

### 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, 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 \_\_\_\_\_

Podpis študenta: \_\_\_\_\_



## **KAZALO**

<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1 TRGOVINSKE VOJNE</b> .....	<b>3</b>
1.1 Opredelitev pojma .....	3
1.2 Zgodovina trgovinskih vojn .....	4
1.3 Posledice trgovinske vojne na globalne oskrbovalne verige .....	8
<b>2 TRGOVINSKA VOJNA MED ZDA IN KITAJSKO</b> .....	<b>9</b>
2.1 Vzroki za nastanek.....	9
2.2 Potek trgovinske vojne .....	12
2.3 Posledice trgovinske vojne .....	14
2.3.1 ZDA .....	14
2.3.2 Kitajska.....	15
2.3.3 Druge države.....	16
<b>3 SANKCIJE PROTI PODJETJU HUAWEI TECHNOLOGIES CO. LTD.</b> .....	<b>17</b>
3.1 Opis podjetja .....	17
3.2 Vzroki za sankcije in boj za 5G-tehnologijo.....	20
3.3 Posledice sankcij na podjetje Huawei in njegove dobavitelje.....	23
<b>SKLEP</b> .....	<b>24</b>
<b>LITERATURA IN VIRI</b> .....	<b>25</b>

### **KAZALO SLIK:**

Slika 1: Dobavitelji podjetja Huawei (po državah) .....	23
---	----

### **KAZALO TABEL**

Tabela 1: Pozitivne in negativne posledice trgovinskih vojn na vpletene države .....	3
Tabela 2: Prihodki podjetja Huawei (v milijon dolarjih) .....	17
Tabela 3: SWOT-analiza za podjetje Huawei .....	20

## **KAZALO GRAFOV**

Graf 1:Uvoz blaga in storitev v ZDA iz Kitajske (v milijonih dolarjev) .....	11
Graf 2:Uvoz blaga in storitev na Kitajsko iz ZDA (v milijon dolarjih).....	11
Graf 3: Primerjava uvoza blaga in storitev med Kitajsko in ZDA (v milijon dolarjih) .....	12
Graf 4: Tržni delež podjetja Huawei v industriji elektronike.....	18
Graf 5: Kategorije poslovanja podjetja Huawei .....	18
Graf 6: Poslovanje podjetja Huawei po regijah .....	19

## UVOD

Mednarodno poslovanje nam omogoča pridobiti blago ali storitve, ki jih na domačem trgu drugače ne bi mogli ali pa nam omogoča proizvajati enake dobrine ceneje ali bolj kvalitetno. Vendar z mednarodnim poslovanjem pride do vedno večje konkurence in domači proizvajalci težko tekmujejo z mednarodnimi proizvajalci, zaradi stroškov dela, materiala, itd. Zato da bi zaščitili domačo industrijo, države uvedejo protekcionizem.

Protekcionizem je oblika trgovinske politike, ki se je razvil, da se zaščitijo domača, manj razvita gospodarstva. Protekcionizem uvaja različne ukrepe za zaščito domačega gospodarstva. Najbolj pogost ukrep so carine, sledijo jim še kvote, prepovedi, embargo itd. Protekcionizem naj bi bil uveden le začasno, dokler gospodarstvo ne oživi. Zelo intenzivni protekcionistični ukrepi ne koristijo državam. Koristni so le takrat, ko gospodarstvo ni še dovolj razvito, velikokrat pa se zgodi, da se uvedejo zaradi lobiranja večjih podjetij ali političnih strank (Hrovatin, 2007).

Najpogostejša oblika protekcionizma so carine. Po Makovec Brenčičevi, Lisjaku, Pfajfaru in Ekarju (2006, str. 31–34) so carine direktne dajatve na uvoz. Carina je znesek, ki ga država pobere od lastnika blaga pri prehodu blaga čez njeno mejo. Zvišujejo končno ceno blaga ter vplivajo na konkurenčnost v določeni panogi. Poznamo uvozne, izvozne ter tranzitne carine, od teh so najbolj uveljavljene uvozne carine, o katerih je največ govora v moji zaključni nalogi.

V protekcionistični politiki se uporabljajo tudi kvote. Kvote so omejitve količine blaga, ki v določenem obdobju vstopi ali izstopi iz države. Kvote države urejajo, tako da podelijo kvotne licence podjetjem ali državam. Poznamo carinske in količinske kvote. Razlika je ta, da carinske kvote dopustijo uvoz nad mejo, medtem ko se pri količinski uvoz ustavi, ko je kvota izpolnjena (Makovec Brenčič, Lisjak, Pfajfar & Ekar, 2006, str. 34–35).

Trgovinske vojne nastanejo, ko države uveljavljajo protekcionistične ukrepe, kot so carine in kvote, na uvoz blaga v njihovo državo. Ti ukrepi so namenjeni zaščiti domačih proizvajalcev ter domačega gospodarstva. S tem ko država ščiti domače gospodarstvo, škodi gospodarstvom drugih držav, ki uvažajo blago. Zaradi tega se država, na katero je vplivalo višanje omejitev trgovine, maščuje in povračilno zviša carine oziroma kvote na uvoz blaga. Tako se začnejo trgovinske vojne, ki po navadi vplivajo tudi na trgovanje v drugih panogah ter prizadenejo tudi države, ki trgujejo med seboj in niso neposredno vpletene v vojno. Trgovinske vojne najbolj občutimo potrošniki v obliki zvišanih cen, ukinjanju nekaterih izdelkov, daljših dobavnih rokov, izgube delovnih mest itd. Če države prepoznajo izgube, ki so nastale na obeh straneh, se lahko začnejo pogajanja, na katerih se dogovorijo za rešitev, ki bo obojestransko koristna. Pogajanja lahko vodijo v podpis trgovinskih sporazumov ter končajo trgovinske vojne (Grossman & Helpman, 1993).

## Namen in cilji naloge

V moji zaključni seminarski nalogi želim predstaviti trgovinske vojne ter njihov vpliv na podjetja. Natančneje bom predstavil trgovinsko vojno med Združenimi državami Amerike (v nadaljevanju ZDA) in Kitajsko ter vzroke in posledice sankcij, ki so jih ZDA naložile podjetju Huawei. Zaključna naloga bo sestavljena iz treh večjih poglavij.

V prvem delu bom predstavil trgovinske vojne, naredil zgodovinski pregled ter predstavil posledice trgovinskih vojn na upravljanje z oskrbovalnimi verigami. V drugem delu bom podrobneje opisal trgovinsko vojno med ZDA in Kitajsko. Navedel bom vzroke za nastanek trgovinske vojne ter kakšne interese imata obe vpleteni državi v tem konfliktu. Sledi pregled carin in sankcij, ki sta se jih izmenjali državi, za konec drugega dela pa sledi še analiza posledic trgovinske vojne med ZDA in Kitajsko. V tretjem delu se bom bolj osredotočil na kitajsko tehnološko podjetje Huawei Technologies CO. LTD. (v nadaljevanju Huawei). S pomočjo podatkov iz letnega poročila bom analiziral poslovanje podjetje, analiziral notranje in zunanje okolje podjetja na trgu pametnih telefonov z analizo SWOT in pogledal, kakšne vplive so imele sankcije ZDA na podjetje in njegove dobavitelje. Analiziral bom boj za prevlado v tehnološki industriji oziroma boj za omrežje 5G. Za konec bom v zaključku povzel ugotovitve analiz ter podal odgovore na ključna raziskovalna vprašanja.

Cilj moje zaključne naloge je narediti pregled in se seznaniti s trgovinsko vojno med ZDA in Kitajsko. Pregledati vzroke za nastanek trgovinske vojne ter analizirati vse sankcije in omejitve, ki sta si jih zadali državi, ter posledice, ki so nastale na obeh straneh zaradi trgovinske vojne. Drugi cilj naloge je pregled, kako lahko trgovinska vojna vpliva na podjetje. In sicer je drugi cilj moje strokovne naloge pregledati vzroke za sankcije, ki jih je vlada ZDA naložila kitajskemu podjetju Huawei ter analizirati posledice na podjetje ter njegove glavne dobavitelje.

Raziskovalna vprašanja in metodologija:

- Kakšni so bili vzroki in posledice trgovinske vojne med ZDA in Kitajsko?
- Kakšni so bili vzroki za sankcije proti podjetju Huawei in kako so te sankcije vplivale na podjetje in njegove dobavitelje?

Pri izdelavi seminarske naloge sem si pomagal predvsem s spletno informacijsko bazo Google Scholar ter tudi z raznimi članki medijev in učbeniki Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani. Podatke za izdelavo tabel in grafov v zaključni strokovni nalogi sem pridobil na spletni informacijski bazi Euromonitor: Passport global in v letnem poročilu podjetja Huawei, ki sem ga pridobil na njihovi uradni spletni strani. V informacijsko bazo Euromonitor: Passport global lahko brezplačno dostopam preko mrežnika Narodne univerzitetne knjižnice, ker sem včlanjen v Centralno ekonomsko knjižnico.



# 1 TRGOVINSKE VOJNE

## 1.1 Opredelitev pojma

Trgovinske vojne so vrsta ekonomskega konflikta, ki nastane, ko neka država postane bolj protekcionistična in začne omejevati uvoz tujih proizvodov. To se zgodi zato, ker hoče država zaščititi domače proizvajalce in ohraniti delovna mesta (Grossman & Helpman, 1993).

Uvoz se lahko omeji z različnimi protekcionističnimi ukrepi, najbolj se uporablja carine in kvote na uvoz. Takšni ukrepi imajo lahko močan vpliv na druge države, ki v to državo izvažajo svoje proizvode. Vedno višje carine jim zmanjšujejo dobiček, zato se države odločijo za povračilne ukrepe in tudi one uvedejo carine na uvoz proizvodov. Tako se državi zapleteta v trgovinsko vojno in višata uvozne dajatve na različne proizvode. Trgovinska vojna ne vpliva le na trgovanje vpletenih držav, vpliva tudi na trgovanje ostalih partnerskih držav ter se lahko razširi na več panog (Grossman & Helpman, 1993).

O posledicah trgovinskih vojn na globalne verige vrednosti pišem na koncu drugega poglavja, sedaj bom opisal posledice na vpletene države. Trgovinske vojne imajo po navadi pozitivne in negativne posledice na gospodarstvo vpletene države. V tabeli 1 sem navedel pozitivne ter negativne posledice trgovinskih vojn na gospodarstvo neposredno vpletene države.

*Tabela 1: Pozitivne in negativne posledice trgovinskih vojn na vpletene države*

POZITIVNE POSLEDICE	NEGATIVNE POSLEDICE
Ščiti domače proizvajalce	Duši trg.
Poveča se povpraševanje po domačih proizvodih	Pride lahko do pomanjkanja, če na domačem trgu ni ustreznega substituta.
Izboljša se trgovinski primanjkljaj	Zavira gospodarski razvoj države.
Odpira več delovnih mest in ohranja obstoječa delovna mesta	Povečuje stroške ter viša ceno za tuje proizvode.
	Lahko povzroči inflacijo.
	Zavira mednarodno trgovino.
	Zamaje trgovske in diplomatske odnose med državami in lahko vodi v vojno.

*Prerejeno po Grossman & Helpman (1993).*

Takoj opazimo, da ima lahko trgovinska vojna več negativnih posledic na gospodarstvo vpletenih držav kot pa pozitivnih. Zato morajo imeti države, ki se odločijo zanetiti trgovinsko vojno, opravičljive razloge zanjo. Glavni razlogi držav po Grossmanu in Helpmanu (1993) za začetek trgovinske vojne so:

- Boj za prevlado na globalnem trgu, saj z omejitvijo trgovine lahko vplivamo na gospodarstvo konkurenčne države.
- Zaščita domačih proizvajalcev pred mednarodno konkurenco, saj domači proizvajalci težko konkurirajo z mednarodnimi proizvajalci, ki proizvajajo v državah s poceni delovno silo in so tako njihovi proizvodi cenejši od domačih.
- Zmanjšati trgovinski primanjkljaj države. Trgovinski primanjkljaj nastane, ko država uvozi več blaga, kot ga izvozi, z uvedbo carin ali kvot se zmanjša uvoz in s tem tudi trgovinski primanjkljaj.
- Uvedba omejitev trgovine neki državi kot kazen za uveljavljanje spornih trgovinskih praks, kot so kršenje trgovinskih sporazumov, preferiranje neke države ipd.

## 1.2 Zgodovina trgovinskih vojn

Že odkar ljudje med seboj trgujejo, obstajajo spori glede mednarodnega trgovanja. Čez zgodovino poznamo veliko trgovinskih sporov ter trgovinskih vojn, ki so preoblikovali način trgovanja. V nadaljevanju predstavljam nekaj največjih trgovinskih vojn skozi zgodovino.

Smooth-Hawleyjev zakon: leta 1929 je nastopila velika gospodarska kriza. Ameriška vlada je takrat sprejela zakon Smooth-Hawley, ki je uvedel carine za ves uvoz blaga v ZDA. Uvedli so ga zato, da bi se zaščitili domače gospodarstvo pred veliko gospodarsko krizo. Po skoraj letu dni pogajanj ter debat so junija leta 1930 končno sprejeli zakon. V povprečju so se carine na uvoz blaga v ZDA zvišale za okoli 20 odstotkov. To ni bilo pogodu večini držav, ki so uvažale blago v ZDA. Zato so se odločile za povračilne ukrepe in tudi same uvedle carine na uvoz blaga (Irwin, 1993).

Po Irwinu (1993) je še istega leta, ko je bil zakon sprejet, prva začela s povračilnimi ukrepi Kanada, ki je eden največjih trgovinskih partnerjev ZDA. Postavili so carine na več kot 30 odstotkov uvoza iz ZDA v Kanado. Začeli so gojiti tesnejše ekonomske odnose z Veliko Britanijo in Francijo.

Tudi Evropska unija (v nadaljevanju EU) se je maščevala ZDA in postavila carine na uvoz blaga iz ZDA. Zakon je naredil več slabega kot dobrega za ameriško gospodarstvo. Ameriški izvoz in uvoz sta se zmanjšala za okoli 60 odstotkov, brezposelnost se je podvojila, mednarodno poslovanje se je zmanjšalo za okoli 33 odstotkov.

To so spoznali tudi v ameriški vladi in po zmagi na volitvah leta 1934 je predsednik F. Roosevelt sprejel zakon, ki je omogočal vladi pogajanja za znižanje omejitev trgovine oziroma carin na uvoz ter spodbujal trgovanje ter sodelovanje med državami. Zakon Smooth-Hawley je naredil več slabega kot dobrega, saj je še poglobil veliko gospodarsko krizo, odvrnil države od mednarodne trgovine in sodelovanj, kar je tudi pripelvalo k večjim trenjem med državami, in navsezadnje je lahko tudi eden od vzrokov za drugo svetovno vojno (Irwin, 1993).

Bananske vojne: so trgovinske vojne med ZDA in EU zaradi evropskega režima za uvoz banan. Banane so blago s posebno fragmentiranim trgov. Evropa ni nikoli bila velik pridelovalec banan, vendar pa velja za enega največjih porabnikov tega tropskega sadja, saj uvozi skoraj 6 milijonov ton banan na leto. Največ banan se uvozi v Evropo iz Latinske Amerike, kar 70 odstotkov, nato sledijo države Afrike, Karibov ter Pacifika (v nadaljevanju ACP) z 20 odstotki ter le 10 odstotkov vseh banan, ki se porabi v EU, se tudi pridelava v EU. Po Alterju in Meunieru (2004) so pred podpisom Enotnega evropskega akta leta 1986 obstajali trije različni režimi za uvoz banan v države EU:

- Francija, Italija, Velika Britanija, Grčija, Portugalska in Španija so ponujali zaščito pred carino za pridelovalce banan iz držav EU in devetinšestdeset držav iz ACP, ki so bile bivše kolonije zgoraj naštetih držav. Tako je recimo Francija dobivala banane iz Slonokoščene obale, Kameruna ter otokov Martinique in Guadeloupe. Španija je bila preskrbljena iz domače proizvodnje na Kanarskih otokih.
- Drugi režim je obsegal uvoz banan v Belgijo, Nizozemsko, Luxemburg, Dansko in Irsko. Narekoval je 20 odstotne carine na uvoz banan.
- Tretji režim je imela Nemčija, in sicer so Nemci imeli poseben sporazum, ki je omogočal neoviran uvoz banan iz Centralne in Južne Amerike brez carine, ki ga je po dolgih pogajanjih na podpisu Rimske pogodbe izpogajal nemški kancler Adenauer.

V skladu s podpisom Enotnega evropskega akta je morala Evropa poenotiti vse tri režime v enega samega, s katerim se bodo strinjale vse države. Evropska komisija se je šele leta 1988 začela ukvarjati s težavo z uvozom banan. Dokončno odločitev je sprejela šele leta 1992, po dolgem lobiranju ter pogajanju s proizvajalci banan iz držav ACP. Nov režim, ki ga je sprejela Evropska komisija, je bil sestavljen iz več slojev pravil za uvoz banan v Evropsko unijo. Sistem je dal veliko prednost proizvajalcev banan iz držav ACP ter diskriminiral proizvajalce banan iz Latinske Amerike in ZDA (Alter & Meunier, 2004).

Po Alterju in Meunieru (2004) pa ta sistem ni bil po godu vsem državam EU. Prednosti tega sistema so imele države, ki so bile v partnerskih odnosih z državami ACP, kot recimo Francija. Nemčija je s tem sistemom največ izgubila, saj je bila takrat Nemčija največja porabnica banan na prebivalca ter je do takrat uvažala banane iz Latinske Amerike brez carine, zato so imeli tudi zdaleč najnižjo ceno banan. Novi evropski režim je prisilil Nemčijo, da je zamenjala uvoz banan iz držav Latinske Amerike na države ACP ter banane iz držav EU, ker so bile razpisane velike carine na pridelovalce banan iz Latinske Amerike. Kar je imelo za posledico 63 % rast cene banan v Nemčiji. To je močno prizadelo Nemčijo, saj so banane od druge svetovne vojne predstavljale uspeh in bogastvo tako v Vzhodni kot v Zahodni Nemčiji.

Nemčija je bila preglasovana pri glasovanju v Evropskem parlamentu za novi režim uvoza banan, zato se je pritožila na Evropsko sodišče, češ da ta režim krši temeljne pravice EU ter pravo Svetovne trgovinske organizacije (v nadaljevanju WTO). Pri tem sta se ji pridružili Nizozemska in Belgija. Leta 1994 je Evropsko sodišče zavrnilo pritožbo ter dokončno

vzpostavilo režim za uvoz banan. Znova so se vrstile pritožbe na WTO, in sicer s strani pridelovalcev banan iz Latinske Amerike. Znova je EU blokirala rezultate raziskave, vendar se je tokrat odločila, da bo ponudila predlog za dogovor v izogib sankcijam WTO-ja. Predlagali so, da če se odpovedo sankcijam proti EU, bo EU povišala kvoto za uvoz banan iz Latinske Amerike in znižala carino. Kljub nasprotovanju ZDA, Nemčije in Gvatemale so štiri države sklenile kompromis z EU, to so bile Kolumbija, Kostarika, Nikaragva ter Venezuela (Alter & Meunier, 2004).

Leta 1995 se je v pritožbo proti evropskemu režimu za uvoz banan vmešala tudi ZDA. Intenzivno lobiranje podjetja Chiquita Brands Inc. je namreč prepričalo ZDA, da se pridruži pritožbi proti EU. Podjetje je trdilo, da izgublja milijone dolarjev zaradi evropskega režima. Leta 1996 so se ZDA pridružile Gvatemala, Honduras, Mehika in Ekvador, eden največjih pridelovalcev banan na svetu. Trdili so, da Evropski režim krši več trgovinskih sporazumov, katere je vpeljala ravno WTO. Leto pozneje je WTO določila, da je evropski režim za uvoz banan nezakonit in da krši nekatere trgovinske sporazume. EU je na odgovor na določitev WTO naredila nekaj malih sprememb režima. Prilagodili so sistem uvoznih dovoljenj in obdržali kvote. ZDA so se znova pritožile tudi na spremenjen sistem in WTO je dovolila kompenzacijo v obliki kazenskih carin na uvoz produktov, ki niso kmetijske narave, iz EU v ZDA. Zato so se ZDA maščevale EU z vzpostavitvijo 100 odstotnih carin na 192 milijonov vredno blago, ki se uvaža v Ameriko iz Evrope. Izločene so bile države, ki so nasprotovale novemu evropskemu režimu, predvsem Nizozemska in Danska (Read, 2001).

Bananska vojna je trajala skoraj 20 let. Leta 2009 so podpisali sporazum med EU in ZDA, Kolumbijo, Kostariko, Brazilijo, Ekvadorjem, Panamo in Venezuelo za trgovino z bananami. S tem sporazumom je EU še zmanjšala dajatve za uvoz banan, v zameno so države izničile sankcije proti EU in tako se je končala bananska vojna.

Opijske vojne: Opijska vojna je bila trgovinska vojna, ki je prerasla v vojaške obračune sredi 19. stoletja med Združenim kraljestvom ter Kitajsko dinastijo Qing. Delila se je na dva dela, in sicer na prvo opijsko vojno, ki je trajala od leta 1839 do leta 1842, ter drugo opijsko vojno, ki je trajala od leta 1856 do leta 1860. Po podatkih svetovnega ekonomskega foruma je bilo kitajsko gospodarstvo pred opijsko vojno eno največjih gospodarstev na svetu. Bila je ena največjih izvoznic v tistem času ter je imela zunanjetrgovinski presežek s skoraj vsemi tedanjimi velesilami. Desetletje po drugi opijski vojni pa je gospodarska moč Kitajske padla za več kot polovico (Ward, 1997).

Na Kitajsko so opij prvi prinesli Arabci med 4. in 7. stoletjem. Uporabljali so ga v zdravilstvu, na začetku 18. stoletja pa so jim Evropejci predstavili običaj, pri katerem se kadi opij s tobakom. Ta običaj se je hitro razširil po celi Kitajski in leta 1729 so prepovedali trgovino z opijem. Britanci so nato leta 1750 zavzeli dve indijski pokrajini Bihar in Bengal, ki sta proizvajali največ opija v tistem času. Na Kitajskem so bili takrat izpolnjeni vsi pogoji za prodajo opija, zadostno povpraševanje, široko dostopnost droge, veliko ponudbe,

neučinkoviti poizkusi prohibicije s strani vlade. To je Kitajsko potisnilo v propad in nemoč za desetletja (Mirron & Feige, 2005).

Konec 17. stoletja je postal čaj najbolj priljubljena pijača v Veliki Britaniji. Po nekaterih ocenah je po letu 1760 Velika Britanija pokupila vsako leto več kot sedmino čaja, ki so ga prodajali Kitajci, ki so bili največji izvozniki čaja v tistem času. Čaj je zasvojil Britance in tudi njihovo vlado, saj so se nadejali prihodkov od uvoznih dajatev (Mirron & Feige, 2005).

Vendar je tako vedno bolj naraščal trgovinski primanjkljaj, ki se je zgodil predvsem zaradi nezanimanja Kitajcev za proizvode, narejene v Veliki Britaniji, in vedno večjega povpraševanja po Kitajskih proizvodih, predvsem čaja in tudi porcelana in svile. Čaj je predstavljal takrat okoli 90 % celotnega izvoza Kitajske in Velika Britanija je kupovala okoli 10.000 ton čaja na leto. V izogib vse večjim stroškom ter ekonomske krize so morali Britanci poiskati blago, ki bi Kitajce enako zanimal, kot zanima Britance čaj. In izkazalo se je, da je to blago opij, zato so začeli Britanci na veliko uvažati opij na Kitajsko (Mirron & Feige, 2005).

Čeprav je v začetku 19. stoletja Kitajska vlada močno obsodila ter prepovedala uvoz opija, so Britanci našli drugo pot in sicer so prodajali neodvisnim preprodajalcem, ki so opij pretihotapili na Kitajsko. Niso se mogli odpovedati zaslužkom, ki so bili v povprečju štirikrat večji od cene pridelave. Ko je na Kitajskem začelo primanjkovati srebra, so začeli menjavati opij za čaj (Mirron & Feige, 2005).

Anglo-irska trgovinska vojna: anglo-irska ekonomska vojna, kot jo nekateri avtorji tudi poimenujejo, je bila klasična trgovinska vojna, kjer si državi izmenjujeta sankcije kot povračilni ukrep. Šlo je za trgovinsko vojno med Irsko svobodno državo (v nadaljevanju Irsko) in Veliko Britanijo leta 1932. Pod vladavino Eamona de Valera se je Irsko lotila bolj protekcionistične politike. Uvedli so carine na različno blago, večino iz Velike Britanije, ki je bila tudi daleč največji trgovski partner Irske tedaj. To so naredili, ker so se preveč zanašali na Veliko Britanijo ter hoteli bolj razviti svojo industrijo. Spodbujali so prebivalce, naj kupujejo domače proizvode in ne britanskih. Vlada je šla še korak naprej in je nehala plačevati zemljiško rento Veliki Britaniji, ki so jo dolžni plačevati še iz leta 1880 (Neary & Cormac, 1991).

Po Nearyju in Cormacu (1991) pa Britancem ni bilo všeč, da Irci nenadoma ne plačujejo več zemljiških rent in so se odzvali s carinami, visokimi 20 odstotkov, na ves uvoz kmetijskih izdelkov iz Irske v Veliko Britanijo, kar je bilo takrat okoli 90 odstotkov vsega izvoza Irske. Irsko je vrnila Britancem in uvedla carina na uvoz iz Velike Britanije, najbolj so se osredotočili na premog. Medtem ko Britansko gospodarstvo ni doživelo večjih posledic je Ekonomska vojna močno prizadela Irsko gospodarstvo. Najbolj so krizo občutili kmetovalci, saj živine niso mogli prodajati iz države. Ker kmetje niso imeli dovolj denarja, tudi ni bilo povpraševanja po industrijskih izdelkih in je tudi industrija počasi zamirala.

Kriza se je rešila po dolгих in težkih pogovorih v Londonu med Britanskim ministrom Chamberlainom ter de Valero. Leta 1938 so prišli do sporazuma in končali 6-letni trgovinski spor (Neary & Cormac, 1991).

### **1.3 Posledice trgovinske vojne na globalne oskrbovalne verige**

Globalna oskrbovalna veriga je definirana kot veriga, ki jo sestavlja več vrst aktivnosti, razpršene po različnih državah, ki se razvrstijo ob proizvodnji blaga ali storitev. Globalna oskrbovalna veriga zajema vse aktivnosti v proizvodnji blaga ali storitev od koncepta, proizvodnje do dostave končnim kupcem in razgradnje (Stare, 2016).

Globalne oskrbovalne verige so vertikalno povezane med seboj. Povezava obstaja med verigo vrednosti našega podjetja in verigo vrednosti našega dobavitelja ali distributerja. Kajti vse aktivnosti dobavitelja vplivajo na končne stroške v verigi vrednosti našega podjetja (Rouzet & Miroudot, 2013).

Glavna posledica trgovinskih vojn v globalnih oskrbovalnih verigah so stroški, ki se naberejo, bolj kot potujemo navzgor po verigi vrednosti. Ker so globalne oskrbovalne verige vertikalno povezane, carine nanje vplivajo še bolj. Po Rouzetu in Miroudotu (2013) obstajata dva različna načina za višanje carin navzgor po globalnih oskrbovalnih verigah:

- večkratno prečkanje meja, kar povzroči carinjenje na vsaki meji in povzroči veliko večje stroške za uvoznika,
- carine se aplicirajo na vrednost uvoženega blaga in ne na dodatno vrednost blaga, tako da ni pomembno, koliko vrednosti bo neko podjetje dodalo k verigi, ampak plača carino za celotno vrednost produkta

Za primer: nek produkt je sestavljen v državi A s komponentami iz države B, ki so bile sestavljene iz materiala iz države C. Tako so stroški uvoznika tega produkta iz države A v neko drugo državo odvisni ne samo od stroškov proizvodnje, sestave tega proizvoda ter dodane vrednosti vhodov držav B in C, odvisni bodo tudi od carin pri transportu iz države C v B ter države B v A.

Trgovinska vojna prinese vrsto negotovosti v poslovanje podjetij in upravljanje z globalnimi oskrbovalnimi verigami. Namreč trgovinska vojna lahko močno prizadane oskrbovalno verigo in podjetjem povzroči dodatne stroške. Obstaja več načinov, kako se spopasti s posledicami trgovinske vojne. Podjetja lahko preselijo ali prekonstruirajo globalne oskrbovalne verige, čeprav je to težko narediti. Prestrukturiranje oskrbovalne verige zahteva kar velike začetne stroške, vendar ko se mehanizmi enkrat poklopijo, se vidijo prednosti preselitve (Cattaneo, Gereffi & Staritz, 2010).

Podjetja se lahko odločijo za preselitev svojih aktivnosti v druge države, če državo, v kateri poslujejo, prizadenejo sankcije, kot so carine. Kitajska velja za državo z zelo poceni delovno

silo in nizkimi stroški proizvodnje, zato veliko podjetij tam proizvaja svoje produkte. Vendar zaradi trgovinske vojne z ZDA, o kateri bom več pisal v naslednjem poglavju, podjetja iščejo druge države s poceni delovno silo in nizkimi proizvodnimi stroški za selitev svojih aktivnost. Po Radu (2019) so države z poceni delovno silo ter najnižjimi stroški proizvodnje:

- Indija,
- Vietnam,
- Malezija,
- Tajska,
- Bangladeš.

Strokovnjaki pravijo, da bo predvsem Indija v naslednjih letih glavna destinacija za proizvodnjo z nizkimi stroški. Indija, kot tudi nekatere druge zgoraj našete države imajo velik potencial za razvoj. Indija ima trg, velik okoli 1,2 milijarde potrošnikov, in njena največja prednost je, da ima oboje, veliko bazo visoko izobraženih ljudi ter zelo veliko poceni delovne sile. Prav tako je vlada vedno bolj začela spodbujati proizvodnjo v državi (Lomas, 2017).

Slaba stran Indije je predvsem njihova infrastruktura. Na področju transporta in oskrbe z energijo spada Indija med najslabše uvrščene države. Omejena je tudi zmožnost vlade realizirati zastavljene projekte, saj so leta 2016 imeli zamude v gradnji 270 projektov, zaradi birokracije ter okoljskih dovoljenj. Vendar predvsem zaradi velikega števila prebivalcev ter nizkocenovne proizvodnje je Indija tista, ki lahko prevzame velik del proizvodnje iz Kitajske in postane nova vodilna država v proizvodjanju (Lomas, 2017).

## **2 TRGOVINSKA VOJNA MED ZDA IN KITAJSKO**

### **2.1 Vzroki za nastanek**

Trgovinsko vojno so začele ZDA in njen predsednik Donald Trump. Odkar je bil izvoljen za predsednika, je po raznih družbenih medijih, kot je Twitter, nagovarjal k trgovinski vojni. Med drugim je napisal: »ZDA izgubi milijone dolarjev z vsako državo s katero trguje in zato so trgovinske vojne dobre in jih bomo zlahka dobili.« Uradnih vzrokov za začetek trgovinske vojne med ZDA in Kitajsko je več. V nadaljevanju bom opisal dva po mojem mnenju najpomembnejša razloga za nastanek trgovinske vojne ter podal grafične analize.

Made in China 2025: Made in China 2025 je načrt Kitajske vlade preobraziti Kitajsko iz proizvajalcev nizkokakovostnih produktov in vmesnih proizvodov v proizvajalke visokokakovostnih končnih proizvodov ter prevzeti primat v nekaterih industrijah. Med te industrije uvrščamo predvsem tehnološko industrijo. Dohiteti ali celo prehiteti hočejo konkurenčne države v tej industriji, z razvijanjem domačih inovativnih tehnoloških rešitev (Wübbeke, Meissner, Zenglein, Ives & Conrad, 2016).

Glavne točke vizije Made in China 2025 so še:

- postati vodilna velesila v svetovni trgovini,
- pritisk na podjetja v privatni lasti, da se pridružijo viziji in prilagodijo svoje poslovanje za pomoč pri uresničevanju vizije Made in China 2025,
- pomoč domačim podjetjem (dodelili so okoli 300 milijard dolarjev pomoči za razvoj domačih podjetij),
- spodbujajo investiranje v tujino ter prevzeme tujih podjetij za dostop do njihove tehnologije (investirali so 45 milijard dolarjev v ameriška podjetja, bolj podrobno tehnološka podjetja, na primer proizvajalci polprevodnikov idr.),
- Forced technology transfer (v nadaljevanju FTT); pomeni, da ko neko podjetje hoče vstopiti na kitajski trg, mora razkriti Kitajskim podjetjem vse svoje tehnologije ter poslovnih skrivnosti,
- velike investicije v raziskave in razvoj informacijske tehnologije.

Razlog, zakaj je to eden izmed razlogov za trgovinsko vojno, je, da ima Kitajska v zadnjih letih veliko ekonomsko rast in kitajski trg predstavlja enega največjih na svetu. Vizija Made in China, če se bo realizirala, bo potisnila Kitajsko na sam vrh po razvitosti gospodarstva. S tem bo ZDA izgubila primat vodilne v gospodarstvu in svetovni trgovini (Wübbeke, Meissner, Zenglein, Ives & Conrad, 2016).

Trgovinski primanjkljaj: trgovinska bilanca je razlika v vrednosti uvoza in izvoza neke države. Če država uvozi več blaga, kot ga izvozi, ima država trgovinski primanjkljaj, če pa država več izvozi kot uvozi, ima trgovinski presežek. Faktorji, ki po Amadeu (2019) še vplivajo na trgovinsko bilanco, so:

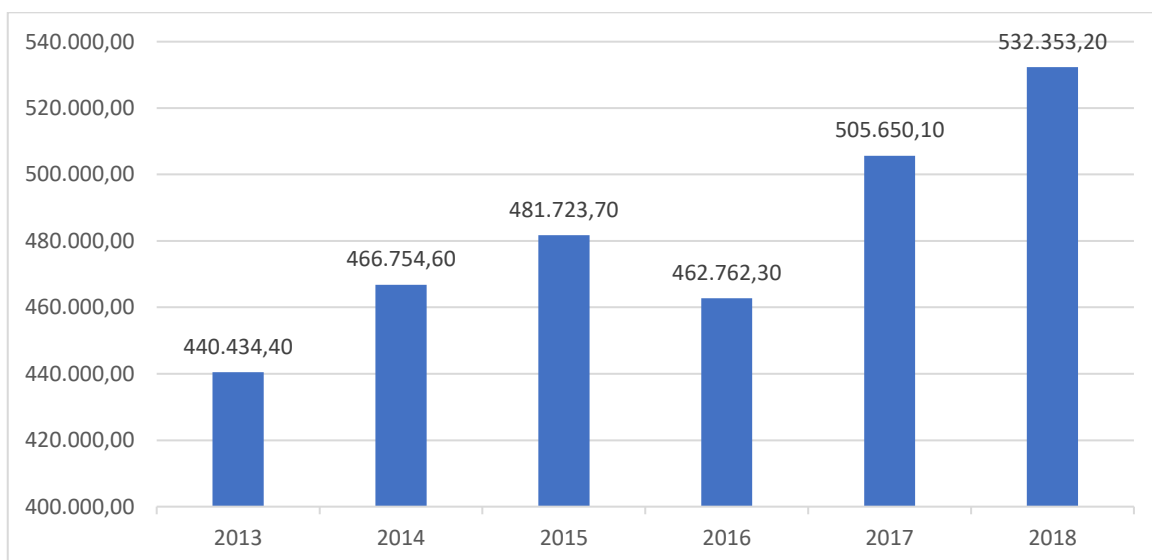
- cena proizvodnje (dela, kapitala, davki ipd.),
- cena in razpoložljivost materialov,
- menjalni tečaj,
- omejitve trgovine (carine, kvote, embargo ipd.),
- okoljevarstveni standardi,
- zdravstveni in varnostni predpisi.

Trgovinska bilanca se direktno implicira v izračun bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP), zato trgovinski presežek povečuje BDP, trgovinski primanjkljaj pa zmanjšuje BDP neke države (Amadeo, 2019).

S pomočjo spodnjih grafov prikazujem razmerje trgovanja med ZDA in Kitajsko. Uvoz v ZDA je bil leta 2018 visok 3157 milijard dolarjev, izvoz blaga in storitev iz ZDA je bil visok 2532 milijard dolarjev. Se pravi, da je imela ZDA leta 2018 za 625 milijard dolarjev trgovinskega primanjkljaja. In velik del tega je prav s Kitajsko.



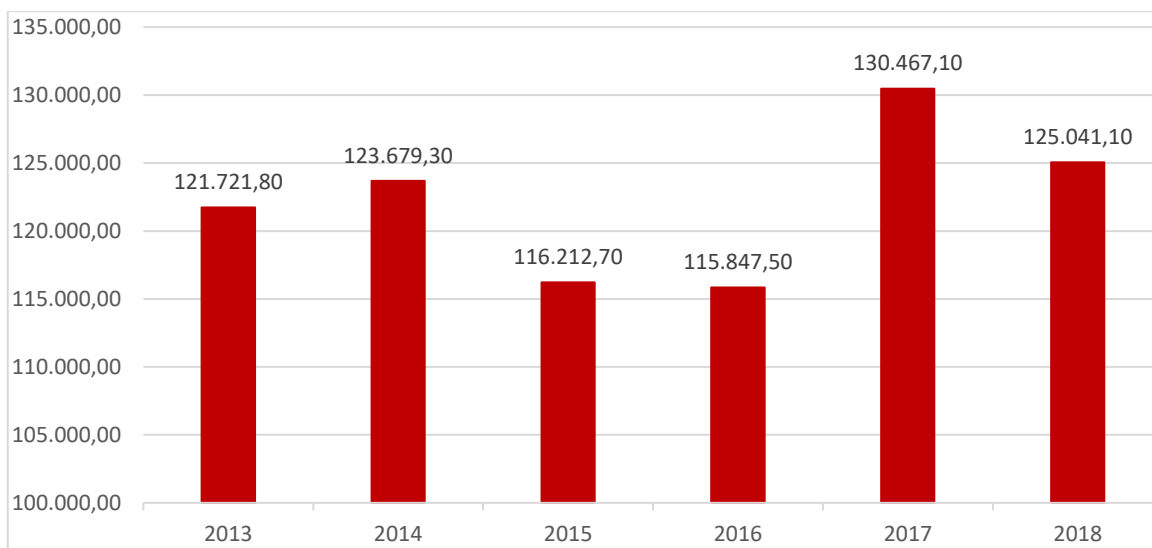
*Graf 1: Uvoz blaga in storitev v ZDA iz Kitajske (v milijonih dolarjev)*



*Prirejeno po Euromonitor: Passport global (brez datuma).*

Na grafu 1 ponazarjam uvoz blaga in storitev v ZDA iz Kitajske. Kot vidimo, se je po letu 2016 uvoz blaga in storitev v ZDA iz Kitajske močno povečal in je leta 2018 znašal malo manj kot 533 milijard dolarjev.

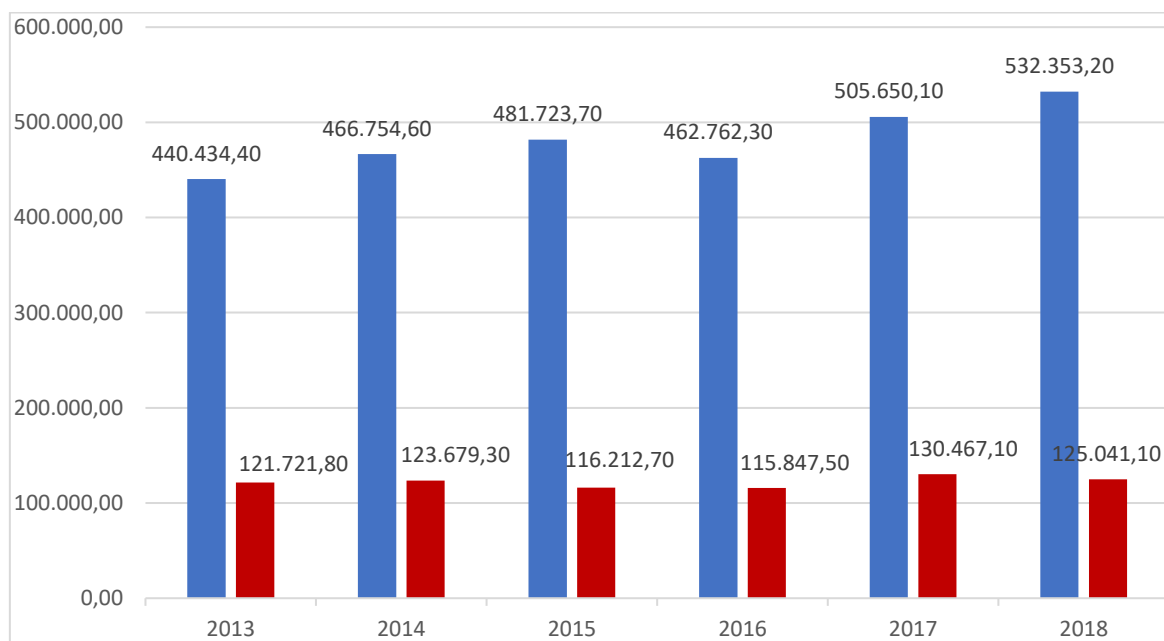
*Graf 2: Uvoz blaga in storitev na Kitajsko iz ZDA (v milijon dolarjih)*



*Prirejeno po Euromonitor: Passport global (brez datuma).*

Na grafu 2 prikazujem uvoz blaga in storitev na Kitajsko iz ZDA. Na grafu je razvidno, da uvoz blaga in storitev na Kitajsko iz ZDA ostaja vsako leto približno enak. Leta 2018 je znašal malo več kot 125 milijard dolarjev.

Graf 3: Primerjava uvoza blaga in storitev med Kitajsko in ZDA (v milijon dolarjih)



Vir: Lastno delo.

Na grafu 3 primerjam številke iz grafa 1 in 2. Pri primerjavi ugotovim, da ZDA uvozi veliko več blaga in storitev iz Kitajske kot pa Kitajska iz ZDA. Iz grafa 3 ugotovim, da ima ZDA s Kitajsko 408 milijard dolarjev trgovskega primanjkljaja.

Torej, 16,9 odstotka vsega uvoza v ZDA predstavlja kitajsko blago, a le 4,9 odstotka izvoza iz ZDA predstavlja kitajski trg. Izračuni pokažejo, da kar 65,3 odstotka od celotnega trgovskega primanjkljaja ZDA predstavlja trgovinski primanjkljaj s Kitajsko. To predstavlja velik problem za ameriškega predsednika, zato hoče prav s trgovinsko vojno zmanjšati izvoz na Kitajsko in tako tudi zmanjšati trgovinski primanjkljaj ZDA.

Z zmanjšanjem trgovskega primanjkljaja upa ameriški predsednik Trump, da bo padla brezposelnost v ZDA in da bo tako obudil industrijo, ki je v zadnjih letih zamirala zaradi velike mednarodne konkurence, predvsem zaradi Kitajske in njene poceni delovne sile. Eden izmed razlogov za trgovinsko vojno med ZDA in Kitajsko je tudi boj za prevlado v tehnološki industriji in tekmi za 5G-tehnologijo, vendar se bom te teme dotaknil kasneje v zaključni nalogi, ko bom pisal o primeru Huawei.

## 2.2 Potek trgovinske vojne

Kitajska in ZDA sta dve vodilni državi v svetovnem gospodarstvu. Kot smo spoznali v prejšnjem poglavju, obstaja več razlogov za začetek trgovinske vojne med tem dvema državama. Dve državi, ki sta med seboj povezani preko globalnih oskrbovalnih verig, sta se

zapletli v trgovinsko vojno. Kitajska je zrasla na račun poceni delovne sile in dobrih pogojev za proizvodnjo in prav to je tisto, na kar opozarja ameriški predsednik Trump.

V tem poglavju bom naredil kronološki pregled poteka večjih dogodkov, ki so se zgodili v tej trgovinski vojni do sedaj (Wong & Koty, 2019).

- Začelo se je 23. marca leta 2018, ko je predsednik ZDA Donald Trump oznanil 25-odstotne carine na uvoz jekla in 10-odstotne carine za uvoz aluminija v ZDA.
- Kitajska odgovori s carinami od 15 do 25 odstotkov na 128 produktov iz ZDA, med njimi je sadje, vino, svinjina, recikliran aluminij itd.
- ZDA znova napade in objavi seznam 1.334 kitajskih produktov, ki jih bo ocarinila s carino 25 odstotkov.
- Kitajska znova odgovori in tudi sama objavi seznam 106 produktov, kateri bodo carinjeni s carino 25 odstotkov med njimi, so semena soje, avtomobili, kemikalije ipd.
- Prva pogajanja so potekala od 3. do 7. maja v Pekingu. ZDA je zahtevala, da se trgovinski primanjkljaj zmanjša za 200 milijard dolarjev. Pogajanja se končajo brez dogovora.
- Julij 2018 ZDA začnejo pobirati uvozne carine na seznam 818 produktov iz Kitajske, katerega so skrčili iz prvotnega, ki je obsegal 1334 proizvodov.
- ZDA pripravi še tretji seznam s kitajskimi produkti. Ta seznam vsebuje 25-odstotne carine na 6000 kitajskih proizvodov vrednih okoli 200 milijard dolarjev. Med njimi lahko najdemo kemični in gradbeni material, tekstil, hrano, elektroniko idr.
- Tudi Kitajska oznani drugi seznam ocarinjenih produktov iz ZDA. Tokrat so carine vsebovale 5207 ameriških produktov, in sicer 25-odstotne carine so obsegale 2493 produktov med njimi kmetijski proizvodi, hrana, tekstil, kemikalije, 20-odstotne carine so obsegale 1078 produktov (med njimi hrana, kartonske plošče itd.), 10-odstotne so obsegale 974 produktov (kot so steklo, kemikalije) in 5-odstotne carine, ki so obsegale 662 produktov (kot na primer medicinska oprema).
- Znova pogovori tokrat v Washingtonu in znova brez konkretnih dogovorov.
- ZDA pripravljene implementirati carine na preostalo blago, ki pride iz Kitajske.
- Znova pride do pogajanj in tokrat se državi dogovorita za premirje.
- Kitajska začasno zniža carine na uvoz avtomobilov.
- Sledi niz pogajanj tako v Washingtonu kot tudi v Pekingu.
- Pogovori niso uspeli in Trump je 10. maja 2019 zvišal carine iz 10 na 25 odstotkov.
- Kitajska je odgovorila tudi s povišanjem carin na 60 milijard vredno blago iz ZDA.
- ZDA izda seznam podjetij, ki ne smejo poslovati z ameriški podjetji, med njimi tudi Huawei.
- Znova potekajo pogajanja in 30. julija končno naredijo nekaj napredka, ZDA je omilila sankcije proti podjetju Huawei in Kitajska se je zavzela, da bo kupila večje količine ameriških produktov kot na primer ameriško sojo in svinjino.
- Trump oznani 10-odstotne carine na preostalo blago, ki se uvozi iz Kitajske. Sankcije naj bi začele veljati 1. septembra 2019.

Trgovinska vojna med ZDA in Kitajsko še vedno poteka in obstaja več načinov, kako se lahko konča. Prvi način je, če se obe strani ne bosta mogli dogovoriti, nam grozi polna trgovinska vojna. To pomeni, da bi trgovinski ukrepi ostali do nadaljnjega. Kitajska podjetja do nadaljnjega ne bi mogla več poslovati v ZDA in obratno. Carine bi ostale in stroške bi občutili vsi od podjetnikov, investitorjev do potrošnikov. Drugi scenarij je povrnitev v stanje pred začetkom trgovinske vojne. Predsednika se dogovorita, da se prekine trgovinska vojna in vzpostavi sistem carin, ki je veljal pred začetkom trgovinske vojne. Tretji scenarij pa je, da se predsednika dogovorita za novi trgovinski sporazum med državama, ki bo spremenljiv za obe strani (Cyrill, 2019).

## **2.3 Posledice trgovinske vojne**

Trgovinska vojna med ZDA in Kitajsko je ena največjih trgovinskih vojn v zadnjih desetletjih. Udarila sta se dve največji svetovni velesili v trgovini. Ker vojne še ni konec, je nemogoče govoriti o končnih posledicah.

Zagotovo bo pustila posledice v gospodarstvu obeh držav. Višji analitik industrije Justinas Lasinskas (Lasinskas, 2019) je v svoji analizi za Euromonitor International zapisal: »Med industrijami, kot so gospodinjski aparati, visokotehnološka industrija in tekstilna industrija je padel uvoz v ZDA iz Kitajske za 4 odstotke, največ pa je padel v plastični industriji kar 5,2 odstotka. V še večjem eskaliranju sankcij bi imele prej naštete industrije v obeh državah največje posledice, saj so te industrije med seboj močno povezane. ZDA se zanašajo na Kitajsko poceni delovno silo za večino potrošniškega blaga, a za Kitajsko predstavlja ZDA velik tržni potencial za njihove izdelke. Najmanjši vpliv bo imela v prehranski industriji, tobačni industriji, farmacevtski industriji in medicini. Razlog je, da so to bolj lokalizirane industrije in niso tako odvisne od Kitajske.«

### **2.3.1 ZDA**

Podjetja: ameriški proizvajalci so prvi občutili posledice trgovinske vojne, tako uvozniki blaga iz Kitajske kot tudi izvozniki blaga na Kitajsko. Nekatere so prizadele le carine ene države. Tiste, ki se ukvarjajo z uvozom komponent iz Kitajske v ZDA, kjer sestavijo produkte in jih nato pošljejo nazaj na Kitajsko, pa so prizadele dvojne carine. Kot omenja Pacea (2019) je leta 2011 bila izvedena študija, na kateri so ugotovili, da za vsak dolar, ki se porabi za Kitajsko blago, stoji v ozadju 55 centov za storitve, narejene v ZDA. To pomeni, da carine na uvoz kitajskega blaga bolj prizadenejo ameriške dobavitelje teh storitev kot pa kitajska podjetja.

Običajno v trgovinski vojni občuti posledice država, ki več uvozi in tu je ZDA bolj izpostavljena. Nekatera podjetja si bodo lahko privoščila dodatne stroške, nekatera pa bodo stroške prevalila na potrošnike, kar pa pomeni izguba strank, tržnega deleža in profita (Pacea, 2019).

Za podjetja, kot so Starbucks, Nike, Apple, General Motors, Ford in Boeing, je Kitajska postala eden ključnih trgov poslovanja. Tem podjetjem grozijo posledice trgovinske vojne, ne samo zaradi carin, temveč tudi skrbi, da se kitajski potrošniki ne bi odločili za bojkot njihovih izdelkov (Pacea, 2019).

Veliko ameriških večjih podjetij se odloča o umiku svojih aktivnosti iz Kitajske. Predvsem tehnološka podjetja kot recimo HP, Dell, Amazon, Google in tudi Apple. Vendar to vseeno ne bo prineslo industrije nazaj v ZDA, kot to hoče predsednik Trump. Saj bi to pomenilo velik poskok v ceni tehnoloških naprav. Podjetja lahko proizvodnjo selijo v sosednji Vietnam, vendar tudi tam lahko ZDA naloži carine. Najboljša izbira je selitev v Indijo, ki je zaveznica ZDA. Ima veliko visoko izobraženih ljudi in tudi poceni delovno silo ter veliko prebivalstva (Terrasi, 2019).

Vpliv trgovinske vojne na podjetja se je najbolj pokazal v povečanju stroškov, izgubi delovnih mest in manjšanju konkurence (Pancea, 2019).

Potrošniki in ameriško gospodarstvo: ameriški potrošniki še niso močno občutili posledic trgovinske vojne in višanja carin, kajti te so bile večinoma namenjene na podjetja. Tako carine niso imele večjega vpliva na potrošnike, omilili so ga ameriški davčni in monetarni ukrepi. Ti so vsebovali manjše davke ter povečanje obrestne mere na podjetja, ki so bila prizadeta med trgovinsko vojno. To je povzročilo večjo gospodarsko rast v ZDA in krepitev dolarja. Vendar cene izdelkov so se povečale, zato je padla kupna moč ameriških potrošnikov (Pacea, 2019).

Posledice, ki jih bo pustila trgovinska vojna na ameriško gospodarstvo, je zaenkrat še nemogoče predvideti. Trgovinski primanjkljaj in presežki države ne moremo enačiti s podjetji. Saj 408 milijard trgovinskega primanjkljaja ZDA s Kitajsko ne pomeni čiste izgube, vendar so v zameno pokrili povpraševanje v ZDA po cenejših izdelkih, prispevali k nizki inflaciji, izboljšali kupno moč Američanov in na splošno omogočili boljše življenjske razmere. S carinami lahko te prednosti izginejo, kar lahko privede do višanja inflacije in nižanja kupne moči (Pacea, 2019).

Pričakuje se tudi upočasnitev gospodarske rasti in izguba delovnih mest. Recimo začetne carine na jeklo in aluminij so prinesle nazaj delovna mesta v teh industrijah, a s tem so se zaprla delovna mesta v podobnih industrijah, ki so bila odvisna od uvoza teh dveh surovin (Pancea, 2019).

### 2.3.2 Kitajska

Podjetja: kitajska podjetja so občutila posledice trgovinske vojne, vendar v povprečju manj kot podjetja v ZDA. Večja državna podjetja in večja privatna podjetja dobijo državno pomoč ob nastanku krize, kot je trgovinska vojna, zato niso bile preveč prizadete. Po izbruhu trgovinske vojne so se zmanjšala tuja naročila na Kitajskem. Nekatere industrije bodo boljše

prizadete kot druge. Trgovinska vojna bo bolj prizadela tiste, ki so že občutile carine, kot sta industriji železa in aluminija, kjer se je uvoz zmanjšal za 53 odstotkov od vzpostavitve sankcij. Kitajski trg avtomobilske industrije, ki je največji na svetu, prvič po 26 letih upada (Pancea, 2019).

Po Pancei (2019) bodo najbolj posledice občutila majhna in srednje velika podjetja. Niso dobila več investicij, ker je Kitajska vlada preferirala večja podjetja, kar pomeni manj naročil, izguba profita, tržnega deleža ter delovnih mest.

Trg ZDA bo ostal trg, ki ga bo Kitajska težko nadomestila. Zato bodo kitajska podjetja naredila vse kar je v njihovi moči, da obdržijo tržni delež v ZDA (Pancea, 2019).

Potrošniki in kitajsko gospodarstvo: po Pancea (2019) se bodo Kitajski potrošniki soočili z manjšo inflacijo, izgubo delovnih mest in postali bodo nekoliko bolj pazljivi pri nakupovanju, vendar večjih posledic ne bodo občutili. Možne so posredne posledice, med drugim upočasnjena gospodarska rasti in razvoj.

Glavna tarča trgovinske vojne je bilo kitajsko gospodarstvo. Upočasnila je Kitajsko gospodarsko rast in jo bo ovirala še nekaj časa. Prispevala je k spremembi nekaterih reform kitajske vlade. Če se uresničijo grožnje ameriškega predsednika Donalda Trumpa, da bo s 25 odstotki ocarinjeno vse blago, ki se uvozi s Kitajske, lahko to vodi v izgubo okoli 5 milijonov delovnih mest na Kitajskem (Pancea, 2019).

Trgovinska vojna je pa tudi pospešila razvoj kitajskega gospodarstvo, kot je recimo rekonstrukcija globalnih verig vrednosti, sprememba lokacije izvajanja dejavnosti, posodobitev industrije in zakonodaje (Pancea, 2019).

### 2.3.3 Druge države

Azija: trgovinska vojna med Kitajsko in ZDA ima pozitivne posledice za države Jugovzhodne Azije, kot so Indija, Vietnam, Pakistan in Filipini. Trgovinska vojna je odprla nove priložnosti za te slabše razvite države v regiji. Te priložnosti so nova delovna mesta, več različnih produktov in rast bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP). Nekatere države, recimo Singapur, Tajvan, Malezija in Južna Koreja, pa bodo utrpele upad BDP-ja, ker so bolj odvisne od mednarodne trgovine in transporta (Pancea, 2019).

Evropa: EU bo poizkušala izkoristiti trgovinsko vojno med ZDA in Kitajsko za izboljšanje odnosov z ameriškim predsednikom Trumpom, saj so bili napeti, odkar je prišel na oblast. Kitajska pa potrebuje močnega zaveznika in to bo EU lahko izkoristila, da dokonča dolgo trajajoče pogovore o trgovinskem sporazumu s Kitajsko. Priložnosti se odpirajo tudi manj razvitim državam v regiji, kot sta Romunija ali Bolgarija, ki bi lahko vsaj delno nadomestila Kitajski uvoz v ZDA (Pancea, 2019).

Med evropskimi državami je trgovinska vojna najbolj prizadela Nemčijo. Nemško gospodarstvo je močno odvisno od trgovanja z ZDA in Kitajsko. Omenjeni državi sta v trgovinski vojni močno vplivali na nemško gospodarstvo. Najbolj to vidimo v avtomobilski industriji. Carine, ki sta si jih postavili ZDA in Kitajska na uvoz avtomobilov in njihovih sestavnih delov, so prizadele nemško gospodarstvo in lahko pahnejo državo v recesijo. Kitajski trg avtomobilske industrije prvič pada, kar ima tudi posledice v Nemčiji. Po podatkih Washington posta je v juniju Nemški industrijski output padel za 1,5-odstotka, kar znaša 5,5-odstotka za celotno leto (Noack, 2019).

### **3 SANKCIJE PROTI PODJETJU HUAWEI TECHNOLOGIES CO. LTD.**

#### **3.1 Opis podjetja**

Podjetje Huawei Technologies Co Ltd v nadaljevanju (Huawei) je bil ustanovljen leta 1987. Njegov ustanovitelj in trenutni direktor je Ren Zhengfei. Podjetje se ukvarja z razvojem, proizvodnjo in prodajo elektronike in telekomunikacijske opreme. Sedež podjetja je v Šenženu na jugu Kitajske. Huawei trenutno zaposluje 188.000 ljudi, od tega jih je več kot polovica zaposlena v oddelku za raziskave in razvoj. Podjetje je bilo ustanovljeno kot podjetje, ki kupuje komponente za telefone in jih prodaja naprej. Čez leta se je razvilo v samostojnega proizvajalca elektronike in telekomunikacijske opreme. Danes velja za glavnega ponudnika informacijske in telekomunikacijske tehnologije, kot so pametne naprave in infrastruktura (Huawei Investment & Holding Co., Ltd., 2018).

Prihodki podjetja: v tabeli 2 bom prikazal veliko rast prihodkov podjetja v zadnjih pet let. Podatke sem pridobil v letnem poročilu podjetja Huawei na njihovi uradni spletni strani. Ker so bili podatki v Kitajskih jenih, sem številke spremenil v dolarje po valutnem tečaju 1 Kitajski jen = 0,14 ameriškega dolarja. Podatki v tabeli so v milijon dolarjih.

*Tabela 2: Prihodki podjetja Huawei (v milijon dolarjih)*

2014	2015	2016	2017	2018
40.347,58	55.301,26	73.020,36	84.506,94	100.986,28

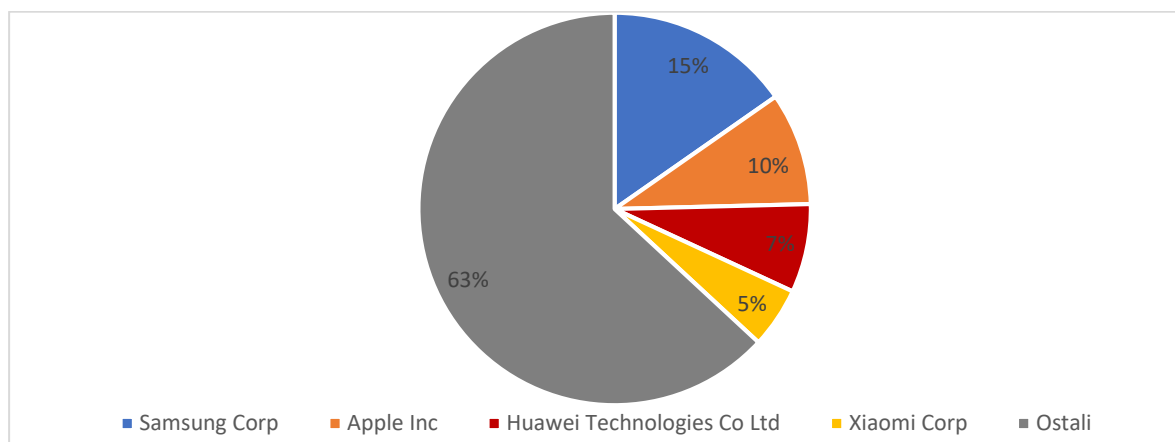
*Prerejeno po Huawei Investment & Holding Co., Ltd., (2018).*

Zgoraj zbrani podatki nakazujejo veliko rast prihodkov podjetja Huawei v zadnjih petih letih. Kot vidimo, so se prihodki povečali od leta 2014 do leta 2018 za okoli 60 odstotkov. To uvršča podjetje Huawei med najhitreje rastoča podjetja na svetu.

Tržni delež v industriji elektronike: med največje konkurente na trgu zabavne elektronike sodijo Samsung Corp., Apple Inc. in Xiaomi Corp. Kot je prikazano v spodnjem grafu 4, kjer so prikazani glavna podjetja na trgu zabavne elektronike, ima Samsung Corp., največji

tržni delež, sledi mu Apple Inc., na tretjem mestu je Huawei s 7-odstotnim deležem, nato mu na četrtem mestu sledi Xiaomi Corp.

*Graf 4: Tržni delež podjetja Huawei v industriji elektronike*

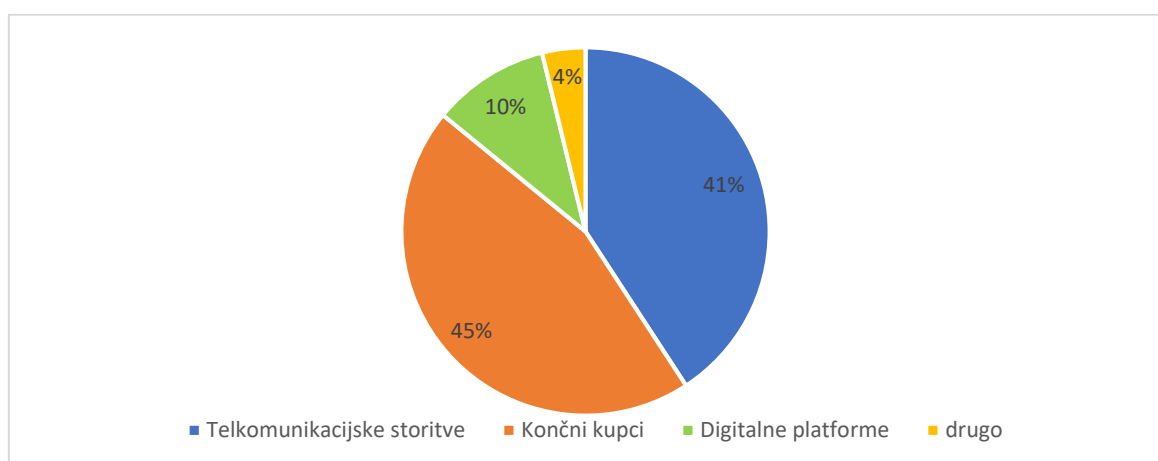


*Prirejeno po Huawei Investment & Holding Co., Ltd. (2018).*

Podjetje posluje v treh različnih kategorijah:

- telekomunikacijske storitve (5G-tehnologija, umetna inteligenca),
- digitalne platforme (iCloud storitve),
- končni kupci (produkci za končne kupce kot so pametni telefoni, tablice, pametne ure ipd.).

*Graf 5: Kategorije poslovanja podjetja Huawei*



*Prirejeno po Huawei Investment & Holding Co., Ltd. (2018).*

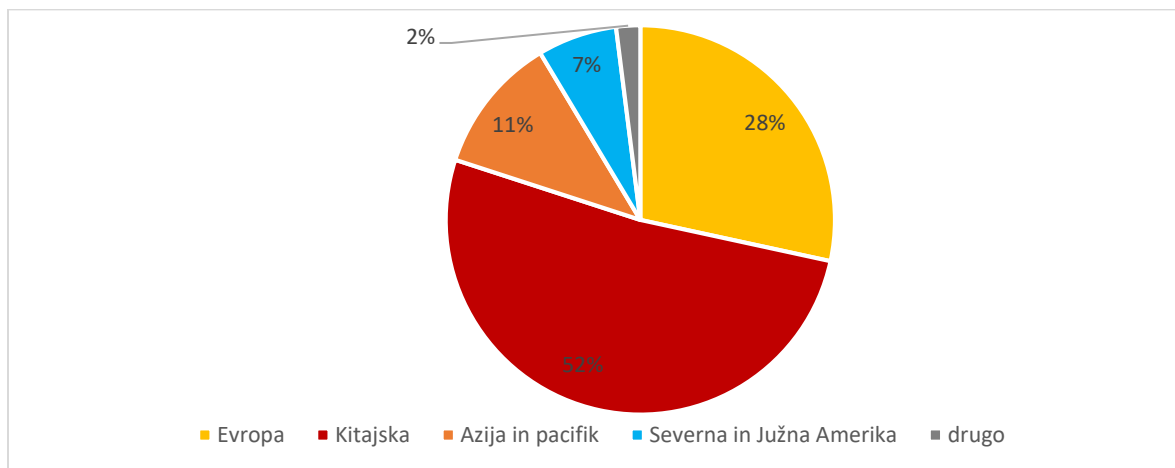
Graf 5 prikazuje ključne kategorije poslovanja podjetja Huawei v odstotnem deležu od vseh prihodkih podjetja za leto 2018. Podatki so bili pridobljeni v letnem poročilu podjetja. Največji odstotek je v kategoriji končnih kupcev, to pomeni kupcev pametnih telefonov in



tablic, sledijo mu telekomunikacijske storitve, kot so 5G-omrežje in umetna inteligenca. Najmanj prihodkov pa podjetje naredi v kategoriji digitalnih platform.

Poslovanje podjetja po regijah: podjetje se je na začetku fokusiralo le na Kitajski trg, vendar je od takrat razširilo svoje poslovanje na več kot 170 držav. Graf 6 prikazuje poslovanje podjetja po regijah. Prikazan je odstotek prihodkov od vseh prihodkov podjetja v letu 2018, ki prihaja iz izbrane regije. Podatke sem pridobil v letnem poročilu podjetja.

*Graf 6: Poslovanje podjetja Huawei po regijah*



*Prerejeno po Huawei Investment & Holding Co., Ltd., (2018).*

Na grafu 6 opazimo, da podjetje še vedno največ posluje na Kitajskem, in sicer kar 52 odstotkov prihodkov podjetja Huawei prihaja iz Kitajske. Sledijo ji Evropa, Azija ter Severna in Južna Amerika, kjer je delež poslovanja najmanjši.

Zaradi trgovinske vojne med ZDA in Kitajsko in ameriških sankcij proti podjetju Huawei, o katerih bom podrobneje pisal v naslednjem poglavju, se bodo v prihodnje podjetja morala spopasti z različnimi izzivi.

Podjetje Huawei velja za enega najhitreje rastočih podjetij v tehnološki industriji, vendar zaradi nejasnosti glede sankcij in trgovinske vojne bodo morali prilagoditi svoje poslovanje. Priložnosti obstajajo na trgu pametnih telefonov, ki je tudi največja kategorija poslovanja podjetja. Huawei poleg Samsunga in Applea velja za enega glavnih podjetij na trgu pametnih telefonov. Zaradi trgovinskih vojn ter sankcij ZDA proti podjetju pa bo podjetje Huawei moralo spremeniti ali prilagoditi svoje poslovanje, če želi ostati med glavnimi podjetji na trgu.

S SWOT-analizo analiziramo notranje in zunanje dejavnike, ki vplivajo na poslovanje podjetja. Med notranje dejavnike, ki vplivajo na poslovanje določenega podjetja, uvrščamo prednosti in slabosti, med zunanje dejavnike, ki vplivajo na poslovanje določenega podjetja, štejemo pa priložnosti ter nevarnosti.

Tabela 3 predstavlja SWOT-analizo podjetja Huawei za trg pametnih telefonov. S spodnjo SWOT-analizo želim predstaviti, kakšne prednosti in slabosti ima podjetje Huawei na trgu pametnih telefonov in kakšne priložnosti ter nevarnosti mu pretijo.

*Tabela 3: SWOT-analiza za podjetje Huawei*

PREDNOSTI	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Moč znamke. So v zadnjih letih postali enakovredna znamka na z najuspešnejšimi znamkami na trgu kot sta Apple in Samsung.</li> <li>– Raziskave in razvoj; Huawei ima ekipo okoli 80.000 zaposlenih po celem svetu, ki skrbijo, da Huawei ostane na vrhu, v raziskave in razvoj so tudi veliko vložili</li> <li>– Hitra rast prodaje svojih izdelkov: v zadnji deset letih so iz nič postali eden glavnih podjetji na trgu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Trg ZDA; trg ZDA je drugi največji trg za pametne telefone, vendar podjetju Huawei se še ni uspelo uveljaviti na ameriškem trgu.</li> <li>– Majhne marže; največ profita za podjetje naredijo pametni telefoni, kjer so majhne profitne marže.</li> </ul>
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> <li>– 5G-omrežje; podjetje Huawei se je kot prvo začelo investirati v razvoj 5G-omrežja in naj to tehnologijo predstavili za komercialno uporabo do leta 2020.</li> <li>– V svoje produkte kot prvi vpeljujejo umetno inteligenco; pomeni boljšo izkušnjo za uporabnike pametih telefonov.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Lokalni proizvajalci, kot sta Xiaomi in OnePlus ogrožajo poslovanje na azijskem trgu.</li> <li>– Prenasičenost trga pametnih telefonov, preveč konkurence.</li> <li>– Sankcije ZDA; možnost izgube ključnih dobaviteljev zaradi uvrstitve na črno listo.</li> <li>– Bojkot zaradi obtožb vohunstva za Kitajsko vlado drugih držav, kot so Avstralija, Anglija, Nemčija idr.</li> </ul>

*Prirejeno po Euromonitor: Passport Global, (2019).*

### **3.2 Vzroki za sankcije in boj za 5G-tehnologijo**

Maja 2019 se je vlada ZDA odločila dodati podjetje Huawei na črno listo. Na tej črni listi so podjetja, ki ne smejo kupovati delov in komponent od ameriških podjetij brez dovoljenja vlade. V nadaljevanju bom predstavil časovnico spornih dogodkov podjetja Huawei, prirejeno po Mageeju (2019), ki so pripeljali do sankcij, ter naštel glavne razloge za sankcije proti podjetju Huawei.

- Začetek sega v leto 2001, ko je indijska obveščevalna služba obtožila podjetje, da sodeluje s talibani na njihovem ozemlju.
- Leto 2003 podjetje Cisco toži Huawei zaradi kopiranja intelektualne lastnine.
- Leta 2007 ameriški predsednik Bush blokira združitev Huawei z ameriškim podjetjem 3com, domnevno zaradi povezanosti podjetja Huawei s Kitajsko vlado in vojsko.
- Leta 2012 je Avstralija prepovedala vpletanje podjetja Huawei v njihovo telekomunikacijsko infrastrukturo.
- Nato je tudi ZDA blokirala uporabo opreme podjetji Huawei in ZTE v njihovi infrastrukturi, saj naj bi čez noč pošiljali večje količine podatkov na Kitajsko.
- Leta 2013 je bivši direktor ameriških obveščevalnih agencij NSA in CIA Michael Hayden izjavil, da ima trdne dokaze, da Kitajska s pomočjo podjetja Huawei vohuni za Američani ter ji ta sporoča podrobnosti o ameriškem telekomunikacijskem sistemu.
- Marec 2017 Wikileaks objavi dokumente, ki pričajo o vpletenosti Cie v podjetje Huawei. Ta je namreč poznala več pomanjkljivosti Huaweiievih produktov ter jih ni razkrila podjetju.
- Januarja 2018 se znova pojavijo skrbi o ogrožanju nacionalne varnosti s strani podjetja Huawei. To je povzročilo, da je več ameriških ponudnikov kot recimo AT&T in Verizon, blokiralo prodajo Huaweiieve opreme
- Februar 2018 se podjetje Huawei odzove in pravi, da so vse obtožbe neresnične in da so to le politične spletke, s katerimi hočejo ZDA izriniti Huawei iz trga.
- Marca 2018 pojavijo se skrbi v avstralskem parlamentu glede prevelike kontrole nad 5G-omrežjem podjetja Huawei.
- Aprila 2018 ZDA začne preiskovati podjetje Huawei zaradi nespoštovanja sankcij ZDA proti Iranu.
- Decembra 2018 v Kanadi aretirajo finančno direktorico Huaweiia Menh Wanzhou zaradi kršitve sankcij proti Iranu.
- Januarja 2019 ZDA vložijo tožbo zoper finančne direktorice, ki vsebuje 23 obtožb med njimi, so kraja intelektualne lastnine, oviranje sankcij ipd.
- Aprila 2019 CIA pravi, da ima dokaze, ki povezujejo podjetje Huawei in kitajsko vlado.
- Maja 2019 predsednik Trump oznani sankcije proti podjetju Huawei. Huawei ne sme kupovati in prodajati svojih produktov ozirom sestavnih delov v ZDA.

Glavni vzroki za sankcije proti podjetju Huawei so:

- Povezava s Kitajsko vlado: podjetje, kot lahko vidimo v zgornji časovnici, je bilo večkrat obtoženo vohunjenja za kitajsko vlado.
- Kršitev sankcij ZDA proti Iranu: ZDA so leta 2018 znova zadale sankcije proti Iranu zaradi jedrskega dogovora. Podjetje Huawei je bilo obtoženo, da so preko podružnic Huawei Device USA in Skycom Tech poslovala z Iranom. Zaradi tega so tudi aretirali finančno direktorico Huaweiia.
- Zaščiti podjetji ZDA predvsem Apple: podjetje Huawei je eno najbolj rastočih podjetij na svetu. Huawei ima leta 2018 proti letu 2017 kar 33-odstotno rast v prodaji mobilnih

telefonov in s takim nadaljevanjem lahko Huawei izrine Apple in tako postne glavni na trgu pametnih telefonov.

- Boj za 5G-omrežje.

5G-omrežje: eden izmed glavnih vzrokov za trgovinsko vojno in sankcije proti podjetju Huawei je boj za 5G-omrežje. 5G-omrežje je mobilno omrežje pete generacije. Prednosti 5G-omrežja po mnenju Agencije za komunikacijska omrežja in storitve Republike Slovenije (v nadaljevanju AKOS) so:

- veliko večja hitrost interneta,
- zakasnitev 1 milisekunde (za ponazoritev človek ima zakasnitev reakcije 200 milisekund, 4G omrežje pa 300 milisekund),
- 90-odstotno zmanjšanje porabe energije v omrežju,
- 100-krat večje število povezanih naprav.

Glavna področja uporabe 5G-tehnologije:

- avtonomna (samovozeča) vozila,
- avtomatizacija proizvodnih procesov,
- virtualna resničnost.
- avtomatizacija v medicini.

»5G-omrežja bodo vsebovala veliko več inteligence in bodo sposobna usklajevati manjše celice tako po velikosti kot pokrivanju. Poleg obstoječih »makro« celic bodo vsebovala tudi manjše celice, ki bodo omogočale veliko gostoto prenosnih hitrosti na posameznem področju. Ta naj bi se z uporabo novih frekvenc in novih naprednih anten povečala tudi do 1000-krat glede na dosedanje mobilne tehnologije. Predvideva se tudi uporaba tehnologij porazdeljene inteligence (edge intelligence), ki bo celicam omogočala samostojno odločanje o usmerjanju podatkovnega prenosa in zagotavljanju majhnih kasnitev prenosa,« menijo na AKOS.

Na AKOS še dodajajo: »Pričakuje se, da bodo omrežja 5G pospešila implementacijo novih uporabniških storitev in omogočila operaterjem nove prihodke iz tega naslova. Pričakuje se tudi razvoj danes še nepredstavljenih novih naprav, ki bodo dodatno pospešile razvoj elektronske industrije in z njo povezanih dobaviteljev aplikacij in vsebin. Še močneje se bo poudarila potreba po uporabi novih omrežnih pristopov, ki ga prinašata koncepta virtualizacije omrežnih funkcionalnosti (NFV) in programsko definiranih omrežij (SDN). Implementacija 5G-tehnologij bo vzpostavila tudi potrebo po razvoju novih anten in antenskih sistemov in načinov kodiranja brezžičnega prenosa.«

Dirka za 5G-omrežje je v polnem teku. Poleg ZDA so med pet držav najbližje 5G-tehnologiji še štiri Azijske države, in sicer Kitajska, Japonska, Južna Koreja in Indija. Tehnološka podjetja tekmujejo med seboj, katera bo prvo, ki bo razvilo 5G-omrežje za komercialno rabo.

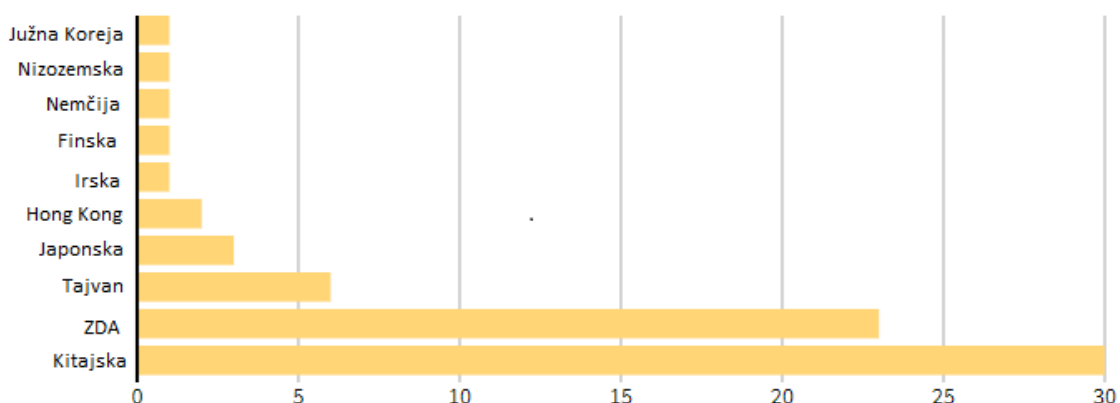
Od leta 2015 je Kitajska prevzela iniciativo pri 5G-tehnologiji. Zaradi ohlapnejše zakonodaje na tem področju in velikih vlaganj v raziskave in razvoj je Kitajsko podjetje Huawei obljubilo, da bo razvilo komercialno 5G-omrežje do leta 2020 (Koeneman, 2019).

ZDA zaostaja za kitajskimi in japonskimi podjetji v 5G-tehnologiji, zato hoče ameriški predsednik Trump s sankcijami upočasniti Kitajsko podjetje Huawei pri dokončanju 5G-omrežja, ker bi s tem Kitajska dobila primat v tehnološki industriji. Kot je zapisal na Twitterju: »Hočem 5G- in tudi 6G-tehnologijo v ZDA čim prej. Ameriška podjetja morajo prevzeti iniciativo. Hočem, da ZDA zmaga preko konkurence ne z blokiranjem obstoječe tehnologije. ZDA mora vedno biti glavna v vsem kar počne še posebej pri tehnologiji.«

### 3.3 Posledice sankcij na podjetje Huawei in njegove dobavitelje

ZDA je podjetje Huawei uvrstila na črno listo podjetji s katerimi ameriška podjetja, brez posebnih dovoljenj ne smejo poslovati. Ameriška podjetja pa so ena glavnih dobaviteljev Huaweia.

*Slika 1: Dobavitelji podjetja Huawei (po državah)*



*Prirejeno po Jourdan, (2019).*

Slika 1 prikazuje, od kod prihajajo dobavitelji podjetja Huawei. Največ kar 30 dobaviteljev prihaja iz Kitajske, sledi ji ZDA s 23 dobavitelji, nato sta Taiwan in Japonska s po šestimi ter tremi dobavitelji. Iz slike 1 je razvidno, kako zelo je podjetje odvisno od dobavitelje iz ZDA. Leta 2018 so ameriški dobavitelji prodali za okoli 11 milijard komponent podjetju Huawei. Z ukinitvijo poslovanja bo podjetje Huawei zelo težko nadomestilo 23 dobaviteljev iz ZDA.

Na drugi strani pa imajo ameriška podjetja, ki so dobavitelji Huaweia velike prihodke od podjetja. Med glavne dobavitelje podjetja sodijo podjetja Flex, Broadcom, Qualcomm, Seagate Technology, Micron Technology, Qorvo in Intel. Prepoved poslovanja bi za ta podjetja pomenila velike izgube ter nekatera bi težko preživela. Nekatera podjetja kot recimo

Qualcomm so zabeležila rahel upad prodaje v drugi četrtini leta zaradi tega, ker ne morejo prodajati komponent podjetju Huawei. Pravi učinek bo viden proti koncu leta 2019.

Po poročanju Zhaia (2019) je ameriška vlada omogočila podjetju 90 dni, da še dobavlja komponente od ameriških podjetij za redno poslovanje, ne smejo pa razvijati novih produktov s pomočjo ameriških komponent. Med tem časom bodo tekla pogajanja in Huawei je eden od večjih adutov ZDA v pogajanjih o trgovinski vojni s Kitajsko.

Večja podjetja so se tudi odzvala na sankcije. Po poročanju Paula (2019) je Facebook povedal, da ne bo več njegovih prednameščenih aplikacij, kot so Facebook, Instagram in WhatsApp na Huaweiiovih napravah. Tudi Google se je odzval in prepovedal, da podjetje Huawei ne bo več moglo uporabljati operacijskega sistema Android ter njegovih aplikacij, kot so YouTube, Google Maps in Google Store, na prihodnjih napravah. Za zdajšnje uporabnike Huaweiievih telefonov in tablice se nič ne spremeni, saj bodo Google in Facebook aplikacije normalno delovale in se posodabljale. Sankcije veljajo za nove produkte.

Huawei je odgovoril na poteze večjih podjetij, kot sta Google in Facebook, s svojim operacijskim sistemom, ki bo izšel na koncu leta 2019 in naj bi bil na voljo za mednarodno uporabo do prve četrtine leta 2020. Google je opozoril ameriško vlado, da bi s popolnimi sankcijami lahko spodbudila podjetje Huawei v razvoj lastne, domače tehnologije in s tem prevzem primata na tehnološkem trgu (Paul, 2019).

Azijski proizvajalci telefonskih komponent lahko veliko pridobijo na račun ameriških sankcij na Huawei. Saj po poročanju Pratapa (2019), bo podjetje moralo iskati komponente drugje, predvsem na azijskem trgu. Huawei je prosil japonska podjetja Murata Manufacturing in Toshiba Memory, da povečajo dobavo komponent za pametne telefone. To je prvi od mnogih ukrepov, ki bodo sledili, da se ne prekine proizvodnja pametnih telefonov.

Direktor podjetja Ren Zhengfei je v intervjuju za Yahoo Finance povedal, da tudi če ameriška podjetja prenehajo z dobavo materiala in komponent, se proizvodnja ne bo ustavila. Pravi, da bodo kljub sankcijam še povečali proizvodnjo in da ni nevarnosti, da bo podjetje zapadlo v krizo zaradi ameriških sankcij (Hu, 2019).

## **SKLEP**

Trgovinska vojna je ekonomski konflikt, ki je posledica protekcionistične politike posameznih držav. Države si med seboj izmenjujejo protekcionistične ukrepe, kot so recimo carine in kvote na uvoz blaga in storitev v posamezno državo. Glavni namen protekcionističnih ukrepov je zaščita domačega gospodarstva pred mednarodno konkurenco, ki je zaradi proizvodnje v državah s poceni delovno silo cenejša od domačih proizvajalcev. Vendar v svoji zaključni strokovni nalogi ugotavljam, da v trgovinskih vojnah ni pravega

zmagovalca. Trgovinska vojna ima po navadi več negativnih kot pozitivnih posledic na gospodarstva vpletenih držav.

V strokovni nalogi sem pregledal vzroke, dogajanje in posledice aktualne trgovinske vojne med ZDA in Kitajsko. Ugotovil sem, da obstajata dva ključna formalna razloga za začetek trgovinske vojne med tema dvema državama. In sicer prvi razlog je vizija kitajske vlade Made in China 2025, ki pravi, da bo Kitajsko postala glavna država v svetovni trgovini in tako prevzela primat glavne ZDA. Drugi razlog je trgovinski primanjkljaj, ki ga ima ZDA s Kitajsko. Namreč v strokovni nalogi ugotavljam, da kar 65,3 odstotka od celotnega trgovinskega primanjkljaja ZDA predstavlja trgovinski primanjkljaj s Kitajsko. In s protekcionističnimi ukrepi želi ameriški predsednik Trump zmanjšati trgovinski primanjkljaj s Kitajsko in tako zmanjšati brezposelnost in vrniti industrijo v ZDA.

Trgovinsko vojno je zaznamoval tudi primer Huawei. Namreč ZDA so obtožile podjetje Huawei, da vohuni za Kitajsko vlado in sporoča podatke o telekomunikacijskem omrežju ZDA. Zato so ga uvrstile na črno listo podjetji, ki ne smejo sodelovati z ameriški podjetji ali kakorkoli uporabljati ameriško tehnologijo. Ugotavljam tudi, da je bil vzrok za sankcije tudi kršitev sankcij ZDA proti Iranu, saj je podjetje Huawei preko podružnic prodajal svoje izdelke in storitve Iranu. V povezavi s tem je bila tudi aretirana in obtožena finančna direktorica Huawei. Eden od glavnih razlogov je bil tudi boj za 5G-tehnologijo in s tem prevlado v tehnološki industriji. Kajti Huawei naj bi bil prvi, ki bo to tehnologijo začel uporabljati v komercialne namene.

Ugotovil sem, da večje posledice na podjetje Huawei v prvi polovici leta niso bile vidne. Strokovnjaki pravijo, da se bodo posledice pokazale šele proti koncu leta. Zagotovo bodo utrpeli upad mednarodnih naročil, kar bodo morali nadomestiti na domačem trgu. Grozi jim tudi upad rasti, vendar direktor podjetja Ren Zhengfei ni zaskrbljen, da bi zaradi tega podjetje zapadlo v krizo. Ugotovim še, da so največje posledice utrpeli ameriški dobavitelji, ki jim grozi upad prodaje in s tem tudi prihodkov. Problem za podjetje Huawei zna v prihodnosti predstavljati odziv na sankcije ZDA s strani večjih podjetij, kot sta Google in Facebook. Ugotavljam namreč, da sta oba tehnološka velikana blokirala uporabo svojih aplikacij za prihodnje produkte podjetja Huawei, na kar se bo podjetje moralo prilagoditi.

## LITERATURA IN VIRI

1. Agencija za komunikacijska omrežja in storitve Republike Slovenije. (brez datuma). *5G*. Pridobljeno 10. avgusta 2019 iz <https://www.akos-rs.si/5g>
2. Alter, K. J. & Meunier, S. (2004). *Nested and overlapping regimes in the transatlantic banana trade dispute*. Chicago: Conference of Europeanists
3. Amadeo, K. (2019). *Trade Deficits, Their Causes and Effects*. Pridobljeno 2. avgusta 2019 iz <https://www.thebalance.com/trade-deficit-definition-causes-effects-role-in-bop-3305898>.

4. Cattaneo, O., Gereffi, G. & Staritz, C. (2010). *Global value chains in a postcrisis world*. Washington: The World Bank
5. Cyrill, M. (2019). *How Will the US-China Trade War End?* Pridobljeno 1. avgusta 2019 iz <https://www.china-briefing.com/news/how-will-us-china-trade-war-end-3-scenarios/>
6. Euromonitor: Passport Global (brez datuma). *Informacijska baza*. Pridobljeno 30. julija 2019 iz <http://www.portal.euromonitor.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/portal/magazine/homemain>
7. Euromonitor: Passport Global. (2019). *Huawei Technologies CO. LTD. in consumer electronics*. (Poročilo). London: Euromonitor: Passport Global
8. Grossman, M. G. & Helpman, E. (1993): *Trade Wars and Trade talks*. Cambridge: National Bureau of Economics.
9. Hrovatin, N. (2007). *Uvod v gospodarstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Hu, K. (2019). *Huawei CEO Ren Zhengfei: 'Shutting Huawei out is the start of the US falling behind'*. Pridobljeno 10. avgusta 2019 iz [https://finance.yahoo.com/news/huawei-ceo-ren-zhengfei-exclusive-interview-us-fall-behind-174227834.html?guccounter=1&guce\\_referrer=aHR0cHM6Ly9tYXJrZXRyZWZsaXN0LmNvbS8yMDE5LzA3L2h1YXdlbXMtY2VvLXRhbGtzLXVzLWJhbi8&guce\\_referrer\\_sig=AQAAAG3FPrXcfDJpIfKzQCFWc2UnsWWcMF8SEsWRrL60C17mN4tIuyOzxd-FsrGGn8-Lk6pTev-LMrEsA5RVfoVBeJk4w-7-Iv0nGzaaPqoewjt\\_7qH38U37iDN0\\_i7F9nJGQa8WtYSBUon8o\\_YxxvYB3dcOwIf2AzUKApzKZojucATG](https://finance.yahoo.com/news/huawei-ceo-ren-zhengfei-exclusive-interview-us-fall-behind-174227834.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly9tYXJrZXRyZWZsaXN0LmNvbS8yMDE5LzA3L2h1YXdlbXMtY2VvLXRhbGtzLXVzLWJhbi8&guce_referrer_sig=AQAAAG3FPrXcfDJpIfKzQCFWc2UnsWWcMF8SEsWRrL60C17mN4tIuyOzxd-FsrGGn8-Lk6pTev-LMrEsA5RVfoVBeJk4w-7-Iv0nGzaaPqoewjt_7qH38U37iDN0_i7F9nJGQa8WtYSBUon8o_YxxvYB3dcOwIf2AzUKApzKZojucATG)
11. Huawei Investment & Holding Co., Ltd. (2018). *Letno poročilo podjetja Huawei Investment & Holding Co., Ltd*. Šenžen: Huawei Investment & Holding Co., Ltd
12. Irwin, D. (1993): *The Smooth-Hawley tariff: a quantitative assessment*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
13. Jourdan, A. (2018): *Huawei's American suppliers* Pridobljeno 7. avgusta 2019 iz <https://fingfx.thomsonreuters.com/gfx/editorcharts/USA-CHINA-HUAWEI/0H001GSE93H2/index.html>
14. Koeneman, C. (2019). *Who's winning the race to 5G?* Pridobljeno 5. avgusta 2019 iz <https://www.techradar.com/news/whos-winning-the-race-to-5g>
15. Lasinskas, J. (2019). *Hi-tech Goods Industry to Suffer Most Amongst B2B Industries in a China-US Trade War*. London: Euromonitor Passport global.
16. Lomas, M. (2017). *Which Asian Country Will Replace China as the 'World's Factory'?* Pridobljeno 5. avgusta 2019 iz <https://thediplomat.com/2017/02/which-asian-country-will-replace-china-as-the-worlds-factory/>
17. Makovec Brenčič, M., Lisjak, M., Pfajar, G. & Ekar, A. (2006): *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
18. Magee, T. (2019). *Huawei controversies timeline*. Pridobljeno 10. avgusta 2019 iz <https://www.computerworld.com/article/3427998/huawei-controversies-timeline.html>
19. Mirron, J. A. & Feige, C. (2005). *The Opium Wars, Opium Legalization and Opium Consumption in China*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.



20. Neary, J. P. & Cormac, O. G. (1991). *Protection, economic war and structural change: the 1930s in Ireland*. Dublin: Irish Historical Studies Publications Limited.
21. Noack, R. (2019). *Germany was Europe's economic growth engine. Trade wars could drive it to recession*. Pridobljeno 13. avgusta 2019 iz <https://www.washingtonpost.com/world/2019/08/07/germany-was-europes-economic-growth-engine-trade-wars-could-drive-it-recession/?noredirect=on>
22. Pancea, S. (2019). The looming USA-CHINA trade war and its consequences; *Global economic observer*, 2/1, 283–298
23. Paul, K. (2019). *Exclusive: Facebook suspends app pre-installs on Huawei phones*. Pridobljeno 10. avgusta 2019 iz <https://www.reuters.com/article/us-huawei-tech-usa-facebook-exclusive/exclusive-facebook-suspends-app-pre-installs-on-huawei-phones-idUSKCN1T80D7>
24. Pratap, B. (2019). *Huawei asks Japanese suppliers to ship more smartphone components: Nikkei*. Pridobljeno 10. avgusta 2019 iz <https://www.reuters.com/article/us-huawei-suppliers-japan/huawei-asks-japanese-suppliers-to-ship-more-smartphone-components-nikkei-idUSKCN1QN15R>
25. Radu, S. (2019). *Countries Seen to Have the Lowest Manufacturing Costs*. Pridobljeno 5. avgusta 2019 iz <https://www.usnews.com/news/best-countries/slideshows/countries-seen-to-have-the-lowest-manufacturing-costs?onepage>
26. Read, R. (2001). *The Anatomy of the EU–US WTO Banana Trade Dispute*. Lancaster: The Estey Centre Journal of International Law and Trade policy.
27. Rouzet, D. & Miroudot, S. (2013). *The cumulative impact of trade barriers along the value chain*. Pariz: OECD.
28. Terrasi, J. (2019). *Tech manufacturing is moving out of China, but it's not coming to the U.S.* Pridobljeno 2. avgusta 2019 iz <https://www.digitaltrends.com/computing/us-tech-companies-end-china-manufacturing-without-return-to-us/>
29. Wong D. & Koty A. C. (2019). *The US-China Trade War: A Timeline; China Briefing*. Pridobljeno 1.8.2019 iz <https://www.china-briefing.com/news/the-us-china-trade-war-a-timeline/>
30. Wübbeke, J., Meissner, M., Zenglein, M. J., Ives, J. & Conrad, B. (2016). *Made in China 2025*. Berlin: Merics.
31. Zhai, K. (2019). *Exclusive: U.S. set to give Huawei another 90 days to buy from American suppliers – sources*. Pridobljeno 20.9.2019 iz <https://www.reuters.com/article/us-huawei-tech-usa-license-exclusive/exclusive-u-s-set-to-give-huawei-another-90-days-to-buy-from-american-suppliers-sources-idUSKCN1V701U>