

RĂZBOIUL COMERCIAL SUA-CHINA ȘI CONSECINȚELE SALE POTENȚIALE

US-CHINA TRADE WAR AND ITS POTENTIAL CONSEQUENCES

Sarmiza Pencea*

Institutul de Economie Mondială – Academia Română, București, România

Rezumat

Lucrarea de față creionează evoluția recentă a relațiilor economice SUA-China dinspre co-dependență multidimensională spre dezangajare, urmând traseul disruptiv, cu pierderi cvasi-generale, al războiului comercial și controlului investițiilor străine. Cu amenințări, majorări ale taxelor vamale reciproce de mare amploare, dar și prin diferite măsuri netarifare, ciocnirea gigantilor economiei mondiale s-a manifestat pe tot parcursul anului 2018, dar mai ales în al doilea semestru. Lucrarea plasează tensiunile comerciale dintre cei doi protagoniști în contextul producției internaționale, organizate în rețele și lanțuri globale ale valorii, relevând inadecvarea politicilor adoptate și rezultatele lor previzibil negative. Analiza consecințelor probabile pentru economiile de ansamblu, firmele și populațiile SUA, Chinei, UE și Asiei de Sud-Est reliefează riscurile și oportunitățile create pentru fiecare. Concluziile confirmă aserțiunea generală că războaiele comerciale nu au învingători și identifică motivația lor reală: lupta pentru dominația economică și tehnologică a lumii.

Cuvinte-cheie: SUA, China, război comercial, dominație economică și tehnologică

Clasificare JEL: F13, F23, F51

Abstract

This paper sketches the recent evolution of the US-China economic relations from multi-dimensional co-dependency to disengagement, following the disruptive, lose-lose path of trade war and FDI screening. Through threats, large-scale tariff increases and various non-tariff measures, the clash of the two world economy giants has unrolled all along 2018, especially in its second part. The paper places the trade tensions between the two actors into the context of international production, with its global value chains and networks, highlighting the inadequacy of the policies adopted and their expected negative results. The most likely consequences of the trade war for the economies, companies and people in the US, China, the EU and South-East Asia are looked at, and the risks and opportunities for each are unveiled. The conclusions substantiate the assertion that trade wars have no winners and identify their real rationale: the scramble for economic and technological supremacy.

Key words: US, China, trade war, economic and technological domination

JEL Classification: F13, F23, F51

* Autor de contact: Dr. Sarmiza Pencea, pen_sar@yahoo.com. Articolul de față constituie o variantă a capitolului Războiul comercial SUA-China și implicațiile sale din studiul multianual 2017-2019 „Evaluarea competiției economice dintre UE, SUA și China – situația actuală și de perspectivă”, coord. Răzvan Voinescu, Cristian Moisoiu, Institutul de Economie Mondială. Analiza acoperă perioada și evenimentele derulate până în luna octombrie 2018, anterior summitului G20 de la Buenos Aires.

1. Schiță de context

Comerțul internațional și investițiile sunt motoare vitale ale creșterii și dezvoltării economice, de care depind progresul general și avansul standardului de viață oriunde în lume. De aceea, asigurarea unui cadru internațional în care fluxurile comerciale să se poată mișca liber și predictibil, într-un sistem reglementat, bazat pe reguli acceptate și respectate de către toți actorii scenei globale, constituie atât contextul necesar în care statele să-și poată concepe și aplica cu șanse de succes politicile de dezvoltare, cât și condiția esențială a stabilității economice a lumii.

Sistemul comercial multilateral, reprezentat astăzi de Organizația Mondială a Comerțului (OMC), urmașa GATT (Acordul General pentru Tarife Vamale și Comerț), a fost răspunsul omenirii la Marea Criză din 1929-1933, puternic marcată de izbucnirea unui protecționism sever care a condus la diminuarea drastică, cu două treimi, a comerțului internațional. Acest sistem a asigurat guvernanta comerțului mondial în întreaga perioadă postbelică, promovând diminuarea barierelor din calea schimburilor internaționale, rezolvând conflicte comerciale, evitând degenerarea lor în conflicte armate și temperând puseele protecționiste periodice manifestate în lume, astfel încât să ofere, timp de zeci de ani, bunuri publice globale de o valoare uriașă: libertate, stabilitate și siguranță pentru comerțul mondial și implicit pentru dezvoltare.

La jumătatea anului 2018, nivelul taxelor vamale practicate în lume se situa la minime istorice, dar dacă ele s-ar întoarce la gradul de protecție existent anterior creării sistemului comercial multilateral, fluxurile comerciale globale s-ar prăbuși la 60% din nivelul lor actual, iar economia mondială s-ar contracta cu 2,4%, adică mai mult decât pe parcursul crizei financiare și economice globale din 2008, cea mai severă din ultimii peste 80 de ani (Azevêdo, 2018).

Beneficiarii principali ai liberalizării comerțului și ai globalizării au fost economiile în dezvoltare, în special cele asiatice, iar printre acestea, în primul rând China, mai ales după admiterea sa în OMC (2001), în timp ce marii „perdanți” (în sensul în care veniturile lor au stagnat, iar protecția socială nu a performat adecvat în ultimul deceniu) au fost reprezentanții clasei mijlocii din țările dezvoltate, inclusiv din SUA. Aceste mase de nemulțumiți votează în ultimii ani partide populiste, naționaliste, cu programe iliberale, inspirate din experiența unor autocrații estice (inclusiv cea chineză), programe care promovează replierea spre interior, protecționismul, respingerea străinilor și a multilateralismului, punând sub semnul întrebării eficiența activității OMC și ordinea globală în ansamblul său.

În mod paradoxal, Statele Unite, inițiatoare și principale creatoare ale sistemului comercial multilateral și promotoare ale liberalismului economic și globalizării, adoptă astăzi, prin vocea și deciziile președintelui Donald Trump, un discurs și o atitudine de susținere cu tonuri agresive a izolaționismului economic, a protecționismului, bilateralismului, anti-globalizării, în timp ce președintele celui mai puternic regim autocratic actual, Xi Jinping, se erijează în susținător al comerțului liber, deschiderii și globalizării, deși China încă se sustrage într-o măsură însemnată de la respectarea principiilor acestora. În timp ce SUA ies rând pe rând din acordurile multilaterale semnate sau aflate în curs de finalizare și își

amenință și tensionează partenerii de alianțe, China încheie tot mai multe acorduri, alianțe și înțelegeri internaționale (poate chiar prea multe, vezi „noodles bowl effect”¹) și încearcă să își apropie țări tradițional neprietene (Rusia, Japonia, India etc.). Similar, în timp ce Statele Unite se concentrează asupra economiei interne, construind, la propriu și la figurat, ziduri care să o separe de străinătate, China lansează proiecte de anvergură, construind rețele uriase de infrastructuri, promovând conectivitatea ca temelie a dezvoltării viitoare și extinzându-și influența în restul lumii.

În pofida tensiunilor crescânde dintre marile puteri economice și comerciale ale lumii, comerțul mondial a înregistrat performanțe notabile, reușind încă să susțină ferm creșterea economică globală în 2017 și prima parte a anului 2018. Comerțul global cu bunuri a sporit cu 4,7% în 2017, înregistrând cea mai ridicată performanță de creștere din ultimii șapte ani, iar ciclurile economice ale Chinei, Statelor Unite și Uniunii Europene s-au putut re-sincroniza într-un grad nemaiîntâlnit în deceniul precedent, ceea ce a permis prognoze optimiste la jumătatea anului 2018 (anterior declanșării războiului comercial dintre SUA și China), atât pentru anul respectiv (+4,4%), cât și pentru 2019 (+4,0%) (Azevêdo, 2018).

Globalizarea, fenomenul economic dominant din ultimele decenii, a schimbat profund modul de organizare și desfășurare a producției și comerțului internațional. În secolul 21, trăsătura lor definitorie o constituie organizarea în rețele și lanțuri globale ale valorii (LGV). Producția industrială are acum caracter internațional, procesul productiv în sine – de la proiectare, până la livrare și marketing – fiind descompus în secvențe de activități care sunt alocate companiilor executante din diferite țări, în funcție de avantajele lor comparative, astfel încât pe ansamblu să se obțină un nivel cât mai bun al costurilor, calității și productivității la care este realizată oferta. Integrarea companiilor în lanțuri globale ale valorii joacă un rol esențial în accelerarea transferului de tehnologie, know-how tehnic, organizatoric și managerial, în creșterea nivelului calificărilor și a productivității, majorarea producției, a competitivității și a volumului comerțului internațional. Aceasta a avut un rol fundamental în avansul economic al unor țări cu evoluții economice spectaculoase, bazate pe promovarea investițiilor și a exportului, precum China, sau „tigrii asiatici”.²

Datorită acestui mod de organizare a producției industriale a lumii, cea mai mare parte a comerțului internațional o reprezintă schimburile de componente, două treimi din volumul comerțului global realizându-se în cadrul LGV. În aceste condiții, comerțul internațional s-a transformat cel puțin sub două aspecte majore (Sally, 2013):

- (i) Exporturile depind mai mult decât oricând de importuri, așa încât, în cele mai multe economii, valoarea adăugată în străinătate reprezintă circa o treime din valoarea exportului, adică de două ori mai mult decât în anii 1990;

¹ *Noodles bowl effect / chow mein effect*, sau *efectul bolului cu tăieței* exprimă foarte sugestiv starea de încâlceală legislativă, rezultată în urma încheierii prea multor acorduri de liber schimb între țările asiatice, ulterior anului 2000, pe fondul incapacității de se ajunge la un acord multilateral în cadrul OMC. China este foarte prezentă în asemenea acorduri, de altfel larg neutilizate datorită complexității și costurilor ridicate pe care le implică.

² Coreea de Sud, Singapore, Hong Kong, Taiwan, Thailanda, Filipine, Indonezia, Malaysia.

(ii) Serviciile au devenit mult mai importante, reprezentând în medie circa 30% din valoarea exporturilor la nivel global (30% în cazul exporturilor Chinei și peste 50% în cel al SUA și UE).

De aceea, atunci când sunt reformulate politicile comerciale sau se adoptă măsuri ce vizează comerțul internațional (mai ales de către economii cu pondere semnificativă în economia lumii, așa cum sunt SUA și China), nu poate fi ignorată organizarea actuală a producției internaționale în LGV, care impune recunoașterea anumitor realități:

- LGV, ca dominantă a producției globale actuale, transformă în nonsens abordările mercantiliste întemeiate pe convingerea că „exporturile sunt bune, iar importurile sunt rele” pentru economie, întrucât exporturile depind astăzi în mod vital de asigurarea unui acces cât mai larg și mai lipsit de opreliști la inputuri din import.

- LGV asigură avantaje maxime doar atunci când comerțul este liber, economiile sunt deschise spre exterior, atât pentru comerț, cât și pentru investiții, când proprietatea privată este apărată, iar mediul de afaceri este prietenos și eficient. Nici măcar acordurile de comerț liber nu sunt favorabile LGV, întrucât discriminează non-membrii, iar proliferarea lor generează proceduri comerciale complicate, care se suprapun, sporesc birocrăția și costurile („*noodles bowl effect*”), afectând logica principală a apariției LGV, aceea a obținerii unui spor de eficiență prin expansiunea fără piedici a lanțului de fabricație peste frontiere.

- LGV invalidează orice argumentație în favoarea politicilor industriale tradiționale, care presupun protecția și susținerea selectivă a unor industrii sau companii (ca de pildă cele acordate „*campionilor naționali*”).

Acționând în cadrul acestei realități, dar încercând să o transforme în favoarea sa pe căi ce sfidează regulile economiei de piață liberă, China dezvoltă noi programe de politică industrială selectivă (*Made in China 2025, Internet+* etc.) prin care dorește să avanseze substanțial și rapid pe scara tehnologică, astfel încât să poată deveni „cheia de boltă” în construcția lanțurilor valorii ce vor susține noile industrii ale viitorului. În același scop și sfidând aceleași reguli, folosește atât fluxurile străine de capital antreprenorial îndreptate înspre China (ISD receptate de China), cât și investițiile externe chineze (ISD generate de China), precum și alte formule și mai „neortodoxe” (copiere, inginerie inversată, transfer tehnologic sub presiune, spionaj industrial etc.), pentru a forța preluarea tehnologiei avansate vestice și capabilitățile inovative ale companiilor occidentale.

Pe de altă parte, trăind în aceeași realitate a dominației LGV, dar părând să o ignore, sau crezând că o poate nesocoti, administrația Donald Trump urmărește și ea schimbarea, dar speră să o obțină încălcând în alt mod regulile economiei de piață liberă, și anume prin introducerea de restricții în calea comerțului internațional (atât la importul, cât și la anumite exporturi ale SUA), prin împiedicarea circulației libere a capitalului antreprenorial (de exemplu, anumite intrări de ISD în economia americană) și chiar prin încercarea agresivă și greu admisibilă de a impune Chinei renunțarea la programele sale de dezvoltare economică. Ignorând, sfidând sau chiar forțând realitatea obiectivă în care își desfășoară politicile, SUA

vor ajunge, cel mai probabil, să constate efectele de bumerang ale cel puțin unora dintre aceste măsuri.

2. Relația SUA-China: de la co-dependență, la decuplare și război comercial

2.1 De la co-dependență, spre decuplare

Statele Unite și China sunt prinse într-o relație complexă, simbiotică, de co-dependență, care s-a construit treptat, începând din anii 1970, când ambele țări căutau soluții de revitalizare economică. SUA erau în stagflație, iar China în starea de haos creată de revoluția culturală. Ele s-au îndreptat în mod natural una spre cealaltă, încercând să valorifice complementaritățile cele mai evidente, manifestate în primul rând pe *palierul comercial*: China, o țară cu costuri foarte joase, care aplica reformele lui Deng Xiaoping axate pe deschiderea spre exterior și crearea unui model economic bazat pe export, putea furniza mărfuri ieftine, iar SUA, o economie orientată spre consum, putea asigura o piață cu mare capacitate de absorbție. Treptat, pe măsura structurării LGV, China a putut exporta în SUA și produse americane și/sau occidentale asamblate local la costuri foarte mici, iar în deceniul cel mai recent, piața americană devenea importantă odată în plus și din perspectiva capacității ei de preluare a unei părți semnificative din excesul de producție al deja supradimensionatei industriei chineze.

Este important de subliniat aici faptul că SUA importă mult mai mult decât exportă în relația lor comercială cu China, și au, din acest motiv, un deficit comercial cronic cu acest partener: în 2017 SUA au importat din China mărfuri în valoare totală de 505 miliarde USD și au exportat de aproape patru ori mai puțin, mărfuri în sumă de 130 miliarde USD, ceea ce a condus la un comerț bilateral total de 635 miliarde USD și un deficit comercial al SUA de 375 miliarde USD (United States Census Bureau, 2018). Deși fără îndoială important, deficitul comercial pe relația China nu constituie o situație excepțională pentru Statele Unite, ci una comună, care se regăsește în relația cu alte 101 state ale lumii (Roach, 2018). Ca atare, el reflectă dezechilibre structurale, ce decurg mai degrabă din condițiile interne ale economiei americane, dominată de servicii, și din actuala organizare a producției internaționale, decât din desfășurarea propriu-zisă a schimburilor internaționale, care sunt doar o consecință a acestor condiții interne și internaționale.

Dacă până în urmă cu circa un deceniu China își baza creșterea produsului său intern brut (PIB) pe export, în actuala sa etapă de dezvoltare, strategia acesteia este diferită și altele au devenit și interesele și obiectivele ei. China a început, de circa un deceniu, să realizeze tranziția de la modelul de dezvoltare bazat pe investiții și export, la cel bazat pe consum intern, servicii și tehnologii de vârf. Ca atare, dependența sa față de cererea externă a ajuns să scadă chiar substanțial. Comparativ cu anul 2007, când exportul reprezenta 37% din PIB, în 2017 acesta mai realiza doar sub 18% din produsul intern chinez (Roach, 2018). China încă are o economie propulsată (și) de export, iar SUA sunt în continuare cea mai mare piață a sa, dar, în urma unui deceniu de reforme axate pe reechilibrare economică, aceasta se poate baza

acum mult mai mult pe cererea internă și pe consum pentru a face față unor presiuni externe asupra exporturilor sale.

Un *al doilea palier* al co-dependenței s-a construit pe canalul investițional, odată cu dezvoltarea producției internaționale structurate în lanțuri globale ale valorii. Pentru a valorifica avantajul costurilor reduse, tot mai multe companii occidentale, în primul rând americane, au relocalizat segmente din activitățile lor productive în China și în alte țări cu avantaje competitive, constituind lanțuri de fabricație internațională. În mare măsură, segmentele de activități transferate în China au fost cele cu valoare adăugată scăzută, din mijlocul lanțului productiv (asamblare, finisare, ambalare, livrare), în timp ce „capetele lanțului”, care adaugă mai multă valoare (CDI, proiectare, design, organizare etc., la o extremă, marketing, branding, promovare etc., la cealaltă) sunt încă menținute în unitățile din Occident. Avantaje au existat însă de ambele părți (costuri reduse, productivitate, competitivitate și profituri ridicate pentru firmele americane/occidentale; locuri de muncă, producție diversificată și în creștere, transfer tehnologic, de know-how și bune practici și piețe externe asigurate pentru companiile chineze), precum și pentru consumatorii din lumea întreagă, care au putut beneficia de mărfuri de calitate bună, la prețuri accesibile și de diminuarea ratei inflației în țările lor.

În același timp, schimburile interne dintre unitățile multinaționalelor americane cu activități în SUA și China, precum și dintre acestea și alte companii locale participante la LGV au ajuns să majoreze deficitul comercial american. În 2014, exporturile chineze efectuate de firmele cu capital străin reprezentau 46% din total, iar cele îndreptate spre SUA 60% (Lovely, 2018). Totodată, date ale OCDE și OMC sugerează că cel puțin 40% din deficitul comercial al SUA pe relația China este efectul lanțurilor de aprovizionare cu componente din întreaga lume, care sunt asamblate în China și livrate ca produs final exportat de aceasta. Dacă acest efect ar fi înlăturat și s-ar reține doar valoarea adăugată în China, ponderea acesteia în deficitul comercial total al SUA ar scădea până la circa 28% (Roach, 2018).

China a condiționat de cele mai multe ori intrarea pe piața sa de efectuarea de transferuri tehnologice. Companiile multinaționale occidentale au fost obligate prin legislație să constituie societăți mixte cu parteneri locali cărora să le dea acces la tehnologie, prin negocieri contractele efective dintre părți putând ajunge inclusiv la cedarea dreptului de proprietate. În dorința de a beneficia de avantajele comparative locale, de economii de scară și de accesul la o piață uriașă și în creștere, firmele americane/occidentale au acceptat să cedeze tehnologii și cunoaștere și au calificat personal local. Pe de altă parte, firmele chineze au practicat intens și ingineria inversată și copierea produselor occidentale, avansând ulterior spre îmbunătățirea și diversificarea acestora prin inovație proprie. În timp, multinaționalele americane/occidentale au dorit să valorifice și disponibilul local de muncă educată, înalt calificată și creativă, așa că au transferat în China și părți din activitatea lor de cercetare-dezvoltare-inovare (CDI).

Toate aceste evoluții pe filiera producție internațională/ISD americane în China au creat și un *al treilea palier* al legăturii bilaterale, cel în materie de transfer de tehnologie,

caracterizat printr-un grad încă foarte ridicat de dependență a Chinei față de SUA și de alte țări occidentale avansate tehnologic.³

Dar și pe acest palier au intervenit și intervin în ritm tot mai accelerat mutații ce îngrijorează și irită Statele Unite, care își văd amenințată supremația tehnologică. China aplică o politică industrială selectivă⁴, de susținere intensivă și agresivă a zece industrii considerate „ale viitorului”⁵ și de forțare a propriei evoluții tehnologice prin investiții uriașe în cercetare, desfășoară o campanie de achiziții de mari companii străine din domenii de vârf, dar și de întreprinderi mici și mijlocii (IMM) și start-up-uri creative, care îi pot grăbi acumularea de capabilități de CDI și avansul pe scara tehnologică. În plus, este suspectată că obține informații sensibile și acces la cercetarea de ultimă oră prin spionaj industrial, inclusiv cibernetic. Pe toate aceste căi, China forțează apropierea momentului unei decuplări de SUA și pe acest palier. În același sens acționează și măsurile administrației americane în ceea ce privește, de pildă, restricționarea unor exporturi americane spre China, sau a investițiilor chineze în SUA, fiind deosebit de relevantă recenta înăsprire a mecanismului de examinare a ISD prin CFIUS⁶ / FIRMA⁷.

Există, pe de altă parte, *palierul financiar* al co-dependenței, întemeiat pe o altă complementaritate a celor două economii: în Statele Unite economisirea este foarte scăzută, dar investițiile sunt ridicate (peste nivelul economisirii interne) și la fel și consumul ridicat face parte din cultura americană (consumerism), în timp ce în China populația are încă o mare propensiune pentru consum frugal și economisire semnificativă, firmele autohtone și chiar instituțiile fac economii, fapt pentru care țara are un mare disponibil financiar. Totodată, China dispune și de o uriașă rezervă externă (situată la niveluri cuprinse între 3.000-4.000 miliarde dolari anual, în ultimul deceniu).

Pentru a-și acoperi deficitul bugetar, SUA sunt nevoite să vândă în mod repetat bonuri de tezaur, iar până nu demult, China prefera să-și valorifice disponibilul financiar în condiții sigure, cumpărând bonuri de tezaur americane, sau ale altor țări. Astfel, China a ajuns să dețină în rezerva sa externă 1.300 miliarde de dolari în bonuri de tezaur americane și să se claseze pe primul loc în lume din acest punct de vedere.

Co-dependența celor două economii tinde însă să slăbească și pe acest palier. Țara asiatică acționează în această direcție de un număr de ani, urmărind diversificarea componenței rezervelor sale valutare totale fie prin achiziția altor valori mobiliare, fie prin orientarea disponibilului către investițiile externe directe efectuate în cadrul politicii sale de internaționalizare a companiilor naționale („going out, going global policy”). Însă, pe măsură ce „China face tranziția de la economisirea excedentului, la absorbția economiilor proprii –

³ Astfel, spre exemplu, în industria produselor electrocasnice, în care China este cel mai mare producător global, tehnologiile de bază provin preponderent din SUA, Japonia și Coreea de Sud, în industria auto acestea sunt de proveniență germană, americană sau japoneză, iar în industria panourilor fotovoltaice tehnologiile folosite sunt preponderent germane (Pencea, 2017).

⁴ Strategiile *Made in China 2025* și *Internet+*.

⁵ IT de ultimă generație, inteligență artificială și robotică, avioane și echipamente aerospațiale, nave high-tech, trenuri de mare viteză, vehicule propulsate prin surse noi de energie, materiale noi, echipament energetic, mașini agricole bazate pe tehnologii de vârf, biofarmaceutice și aparatură medicală de înaltă performanță.

⁶ Committee on Foreign Investments in the US.

⁷ Foreign Investment Risk Review Modernisation Act.

folosindu-și excedentul mai degrabă pentru a crea o centură de siguranță pentru cetățenii chinezi decât pentru a subvenționa economisirea americană – America va avea dificultăți în umplerea vidului creat.” (Roach, 2015).

Cifrele deja demonstrează o schimbare și pe componenta financiară a relației bilaterale de co-dependență SUA-China: în intervalul de numai cinci ani cuprins între 2013-2017, ponderea bonurilor de tezaur americane în totalul rezervei externe chineze a scăzut cu 10,1%.

În opinia lui Stephen Roach, profesor la Yale University, și politica monetară americană relevă un palier al co-dependenței SUA-China, odată ce Rezerva Federală (Fed) a citat (în 2015) *declinul ritmului creșterii economiei chineze* printre evoluțiile importante care au determinat amânarea mult-așteptatei creșteri a dobânzii de referință, punând astfel în lumină rolul cheie pe care încă îl avea China în susținerea mai fragilei (pe atunci) economii americane. Între timp, situația economiei americane s-a îmbunătățit, iar Fed a ridicat de mai multe ori nivelul dobânzii de referință, ultima oară în decembrie 2018, urmând alte trei majorări în 2019 și apoi ultima în 2020 (Reuters, 2018a). Toți acești pași vor contribui la întărirea treptată a dolarului și la deprecierea simultană a yuanului, defavorizând exportul american, dar încurajându-l pe cel chinez, ceea ce va atenua parțial efectul urmărit de președintele Trump prin mărirea taxelor vamale la importul din China.

În fine, există și o legătură bilaterală care a devenit strânsă și semnificativă în decursul timpului, pe tărâmul *relațiilor academice*: anual studiază în SUA peste 300.000 de studenți chinezi, mulți își fac acolo studiile doctorale, iar unii rămân să lucreze în cercetare sau la mari companii sau bănci. Alți experți vin la schimb de experiență. În 2013, potrivit American National Science Foundation, 92% din absolvenții chinezi de universități americane se aflau încă în SUA după 5 ani de la încheierea studiilor (Global Career Path, 2018). Pe de altă parte, în cadrul schimburilor bilaterale și universitarii, cercetătorii, studenții și artiștii americani au avut de învățat prin expunerea la cea mai veche civilizație neîntreruptă a lumii (Bader, 2018).

Dar trendul s-a schimbat, iar politicile de atragere acasă a absolvenților, mai ales a celor cu doctorate, sau care au avut posturi în cercetare și/sau în mari firme străine, dă roade, pentru că nivelul salariilor oferite, pachetele de beneficii și fondurile pentru cercetare care le sunt puse la dispoziție acestora în China sunt pe măsura celor din SUA, sau chiar mai mari. Simultan, în SUA, acești specialiști sunt în ultima vreme acuzați în masă de spionaj și furt intelectual, iar președintele pune sub semnul întrebării acordarea de burse de studii și implicarea acestora în zone sensibile ale activității, precum cercetarea. Presiunile acestea măresc deja fluxul „testoaselor”⁸ care se întorc acasă pentru a da un impuls major cercetării, inovării și industriilor locale chineze și a contribui astfel la accelerarea avansului țării lor spre vârful ierarhiei marilor puteri tehnologice, adică exact ceea ce președintele Trump vrea, în principiu, să împiedice.

Cifrele nu sunt deloc neglijabile: potrivit statisticilor chineze (Ministerul Educației) în 2016 numărul studenților chinezi care au plecat la studii în străinătate (540.000 persoane) era cu 37,6% mai mare decât în 2011, iar numărul celor care au revenit în China (430.000

⁸ Denumire tandră dată de chinezi tinerilor plecați la studii peste mări, care revin acasă, cu tot ceea ce au acumulat, ca să contribuie la progresul țării natale.

persoane), crescuse în același interval cu aproape 57%, apropiindu-se semnificativ de nivelul plecării. Printre cei reveniți acasă, 11,1% aveau doctorate obținute în universitățile de peste mări (Global Career Path, 2018). Tendința se menține, iar ritmul se accelerează, fapt care va avea cu certitudine un impact important în evoluția Chinei spre societatea bazată pe cunoaștere și inovare.

Toate aceste evoluții care conduc spre decuplarea celor două economii – unele foarte vizibile, altele dimpotrivă, unele având o manifestare rapidă, altele având mai degrabă un ciclu lung de derulare – se datorează atât transformărilor reale și uneori obiective prin care au trecut aceste țări în decursul ultimelor decenii, cât și unor pași greșiți ai acestora și unor schimbări mari în percepția reciprocă.

Până nu demult, China părea să admire modelul economic american bazat pe economia de piață, pe principii și reguli, și aplica politici economice convergente cu ideile americane despre construcția unui asemenea model (în special politici vizând reducerea implicării statului în economie, deschiderea spre exterior și liberalizarea piețelor), iar Statele Unite adoptaseră o strategie de *angajament strategic* față de China, în susținerea evoluției acesteia spre adoptarea, fără cale de întoarcere, a modelului occidental (Rosen, 2018). Deși în materia democratizării, nimeni nu aștepta progrese foarte semnificative în China, în deceniul 1992-2001 convergența economică avansa rapid (privatizări pe scară largă, dezvoltare accelerată a sectorului particular, alocare pe baza prețurilor formate pe piață, deschidere tot mai mare către afacerile cu parteneri externi etc.), ceea ce a condus și la admiterea Chinei în OMC (2001), chiar dacă aceasta mai avea de îndeplinit o serie de condiții.

După 11 septembrie 2001, însă, odată cu declanșarea luptei SUA împotriva terorismului și adoptarea unor măsuri unilaterale de intervenție militară pentru răsturnarea unor regimuri considerate ostile, de încurajare a unor revolte în Europa, Asia sau Orientul Mijlociu, precum și nerespectarea fățișă de către SUA a unor norme internaționale, au constituit, pe ansamblu, elemente care au zdruncinat încrederea liderilor chinezi în sistemul occidental bazat pe principii și reguli respectate – teoretic, dar nu și practic – de toată lumea.

Mai mult, criza economică globală declanșată în SUA a făcut demonstrația că modelul economic occidental este departe de a fi atât de puternic și de stabil pe cât părea, ceea ce a slăbit și sub acest aspect încrederea Chinei în calea urmată de Occident. În plus, China a fost economia care a făcut față cu succes crizei, intervențiile guvernului (excesive, privite retrospectiv) reușind să redreseze rapid creșterea economică, spre deosebire de situația din alte țări, în primul rând cele vestice, puternic dezvoltate, care și-au revenit foarte lent, după aproape un deceniu. Totodată, redresarea economiei chineze a ajutat și alte țări partenere să reziste crizei, sau să se refacă mai rapid, și a sprijinit economia mondială în ansamblul său.

Pe de altă parte, China a avut abilitatea să folosească criza economică globală și să o transforme într-o oportunitate, pe care a exploatat-o cu iscusință și pe seama căreia își construiește în continuare, și azi, un alt statut internațional. (Este relevant în acest sens debutul achizițiilor externe ale Chinei, unele strategice – de exemplu, portul Pireu –, transformate în capete de pod ale expansiunii internaționale a acesteia, ale extinderii prezenței sale economice și chiar militare departe de propriile granițe – de exemplu, prima bază militară

în Djibuti, cele în devenire din Gwadar, Pakistan sau Hambantota, Sri Lanka etc. –, precum și a influenței acesteia la nivel global.)

Toată această evoluție i-a dat Chinei încrederea de a deveni mai vocală, mai asertivă și de a considera și chiar proclama, mai recent, modelul economic chinez drept mai performant decât cel occidental. Treptat, acest model a revenit – mai ales odată cu al doilea mandat al președintelui Xi – la varianta în care statul chinez și partidul comunist care îl domină sunt tot mai prezente în economie, tot mai dirijiste, mai intervenționiste și mai drastice în atitudini, respingând drepturile omului în accepțiunea lor occidentală și statul de drept, iar președintele ajungând să aibă puteri aproape nelimitate, pe termen nedefinit.⁹ Totodată, angajamentul pentru reformele economice profunde reclamate de mersul spre economia de piață – pe care în programul său de investitură Xi Jinping îl ridicase la un nivel entuziasmant pentru Occident –, aproape că a fost uitat, odată ce economia a avut de înfruntat noi provocări, care au realimentat feroarea pentru controlul și intervențiile statului (mai ales în perioada 2013-2017). În esență, „...*modelul occidental este pur și simplu bazat pe piață, pe când modelul chinez folosește piața pentru a aloca unele dintre resurse, dar statul, reprezentat de partidul comunist, conduce economia.*” (Rosen, 2018). Iar dacă anterior China nu avea pretenția că deține un model alternativ sustenabil, acum o face.

Răspunsul american la toate aceste transformări și re poziționări ale unei țări care a devenit în doar patru decenii o mare putere economică, comercială și militară¹⁰, conștientă de acest nou statut și tot mai fermă în a pretinde recunoașterea și consolidarea lui, este *dezangajarea*. Schimbarea este oficializată prin noua *Strategie națională militară*, care (1) descrie China drept un „concurrent strategic” așezând-o alături de Rusia; (2) sugerează că, urmare unei atitudini prea permissive a SUA, tehnologii americane de uz civil în valoare de sute de miliarde de dolari sunt transferate anual spre China, unde capătă și utilizări ce periclitează securitatea națională; și (3) pledează pentru a se pune capăt acestei situații. Acest lucru se și încearcă prin politicile americane curente, care includ: (i) acțiuni comerciale de limitare a importurilor; (ii) acțiuni vizând construcția unui sistem mai strict de verificare/aprobare a investițiilor străine; și (iii) dezangajarea SUA în raport cu această relație. Cu alte cuvinte, situația se prezintă pe scurt astfel:

- China renunță la ambiguitatea păstrată până de curând cu privire la natura propriului sistem și la opțiunea convergenței cu normele OCDE, subliniind deja clar că sistemul său este diferit și că nu va adera la normele occidentale;
- SUA nu mai consideră China o țară în tranziție către sistemul de norme occidental, o definește drept *concurrent strategic*, vede în dinamismul

⁹ Începând din primăvara anului 2018, sistemul celor două mandate prezidențiale introdus de Deng Xiaoping a fost abandonat, iar președintele Xi poate conduce China pe termen nelimitat.

¹⁰ China este a doua mare economie a lumii, cea mai mare putere comercială și a treia putere militară de pe glob (Bader, 2018). Din perspectivă geopolitică, potrivit unui nou index (*Asia Power Index 2018*) creat de Lowy Institute (Sydney), în lume există două superputeri (1. SUA și 2. China), două mari puteri (Japonia și India) și 6 puteri de nivel mediu (Rusia, Australia, Coreea de Sud, Singapore, Malaysia și Indonezia) (Mitzuru, 2018).

economiei ei motivul central al acestor noi raporturi concurențiale și optează pentru *dezangajare*.

Până nu demult, relația strânsă de co-dependență dintre cele două țări a funcționat ca un mecanism eficient de frânare a escaladării neîncrederii și de conservare a echilibrului și stabilității la nivel global. Evoluția lor dinspre convergență spre evoluții divergente tot mai ferm conturate alimentează însă transformarea pe mai departe a relației lor bilaterale într-una tot mai contondentă, accelerând procesul decuplării celor două economii ca urmare a măsurilor adoptate de părți și generând, în acest fel, riscuri majore pentru stabilitatea globală. Dezangajarea celor mai mari două puteri economice ale lumii este o opțiune care trebuie să fie bine cântărită, se susține, pe de altă parte, întrucât „...*dezangajarea se va dovedi a fi la doar o stație distanță în drumul către ostilitate.*” (Bader, 2018).

Deocamdată, trendul pare a rămâne același, iar traseul pe care a pornit în ultimul an relația de co-dependență SUA-China, unul din pilonii majori al stabilității lumii în ultimii peste 40 de ani, tinde să devină foarte rapid o mare vulnerabilitate pentru echilibrul global, prin alimentarea unui război comercial păgubos pentru toată lumea și riscant prin consecințele pe care le poate genera.

2.2 Războiul comercial SUA-China – derulare și impact

2.2.1 Calendarul atacuri-retorsiuni

De la discursuri critice și angajamente electorale privind reglarea deficitului comercial american și rezolvarea problemei transferului de tehnologie pe relația China, tranzitând – după câștigarea alegerilor – o perioadă de amenințări cu majorarea taxelor vamale la import, în timp ce diverse echipe de specialiști făceau analize și elaborau rapoarte¹¹, președintele Donald Trump a ajuns, odată cu începutul anului 2018, dar mai ales din a doua parte a acestuia, la măsuri concrete, de amploare crescândă, cu următoarea derulare:

- 22 ianuarie 2018 – SUA aprobă taxe vamale majorate la importuri de 8,5 miliarde dolari¹² panouri solare și 1,8 miliarde dolari mașini de spălat. China răspunde cu taxe antidumping de 178,6% la importurile de sorg american;
- 23 martie 2018 – SUA anunță și apoi aplică taxe vamale de 25% la importul de oțel și de 10% la aluminiu, cu exceptarea unor țări selectate.¹³ China aplică măsuri de retorsiune, impunând taxe vamale la deșeuri de aluminiu, carne de porc și fructe în valoare de 2,4 miliarde dolari (față de 2,8 miliarde USD exporturile sale afectate de creșterea taxelor vamale impuse de SUA);

¹¹ USITC (US International Trade Commission); NSI (National Security Investigation on Commerce); USTR (US Trade Representative).

¹² Toate evaluările se raportează la valorile tranzacționate în 2017.

¹³ Canada, Mexic, țările UE, Coreea de Sud (exceptată permanent, dar cu impunerea de cote).

- *1 iunie 2018* – SUA pun capăt exceptărilor pentru UE, Canada și Mexic, acestea intrând sub regimul aplicat celorlalte țări la oțel (+25%) și aluminiu (+10%). Corespunzător valorii afectate, UE adoptă măsuri de retorsiune, cu taxe vamale pentru o listă de produse americane sub mărci celebre, însumând 3,2 miliarde USD. Canada răspunde și ea cu contramăsuri tarifare pentru un total de 12,8 miliarde USD;
- *24 iulie 2018* – Administrația constată pierderi totale de 27 miliarde USD ale fermierilor americani rezultate din măsurile de retorsiune introduse de China la exportul acestora de soia, cereale, fructe, carne de vită și anunță acordarea unor subvenții de până la 12 miliarde USD fermierilor afectați;
- *10 august 2018* – Președintele Trump anunță majorarea taxelor vamale aplicate Turciei, de la 25% la 50% la exportul de oțel și de la 10% la 20% la cel de aluminiu; Turcia răspunde cu taxe vamale mărite la exportul american de autoturisme, alcool și tutun.

Potrivit unei lucrări elaborate de Peterson Institute of International Economics (PIIE, 2018), în paralel cu „bătăliile” nr. 1 (panouri solare și mașini de spălat) și nr. 2 (oțel și aluminiu), în urma unor rapoarte elaborate de USTR¹⁴ și, respectiv, USITC, președintele Trump a mai deschis două fronturi: „bătăliile” nr. 3 (practici comerciale incorecte privind tehnologia și proprietatea intelectuală) și nr. 4 (autovehicule – ca amenințare de securitate națională), cu următoarea derulare:

- *22 martie 2018* – Raportul USTR;
- *3 aprilie 2018* – Președintele Trump dă publicității o listă de 1.333 produse importate din China – în valoare de 50 miliarde USD – și vizate pentru aplicarea unei taxe vamale de 25%. Nu mai puțin de 85% dintre acestea sunt produse intermediare și bunuri de capital cu potențial ridicat de a exercita un impact negativ considerabil asupra competitivității de cost a industriei americane de prelucrare și de a afecta lanțurile ei globale de fabricație;
- *4 aprilie 2018* – China publică propria listă de 106 produse americane ce acoperă importuri în valoare de 50 miliarde USD, care fac obiectul unei viitoare retorsiuni prin aplicarea unei taxe vamale de 25%. SUA anunță că ia în calcul taxe vamale suplimentare asupra unor importuri de 100 miliarde USD;
- Urmează o serie de revizuirii de liste de ambele părți, însoțite de știri amenințătoare despre nivelurile valorilor în discuție. Noua listă americană cuprinde în și mai mare măsură (95%) componente și bunuri de capital necesare firmelor cu sediul în SUA;
- *6-15 iulie 2018* – SUA impune noi taxe vamale de 25% la importurile de produse chinezești din listele anunțate, în două etape: pentru

¹⁴ Raportul USTR găsește China vinovată de practici incorecte privind transferul de tehnologie, proprietatea intelectuală și inovația, conform Secțiunii 301 a Legii comerțului din 1974.

importuri însumând 34 miliarde USD (în iulie) și apoi pentru restul de 16 miliarde USD (în august), ca să dea răgaz companiilor americane pentru repliere și reconfigurare a lanțurilor lor de aprovizionare; China răspunde similar, cu taxe vamale de 25% la sume eșalonate similar, în aceleași două etape;

- *10 iulie 2018* – Răspunzând solicitării anterioare a președintelui Trump (18 iunie), USTR dă publicității o nouă listă de produse de import din China în valoare de 200 miliarde USD, în vederea aplicării unei taxe vamale de import de 10%. Lista cuprinde componente (piese auto, piese computere etc.) în proporție mai mică decât cea anterioară (47% din total), dar include mai multe bunuri de consum (computere, telefoane mobile, mobilier, corpuri de iluminat etc.). China amenință cu majorări de taxe vamale de 5%-25% la importuri din SUA în valoare de 60 de miliarde USD. Trump amenință, la rândul său, cu ridicarea la 25% a noilor taxe vamale pentru importurile din lista de 200 miliarde USD;

- *23 august 2018* – Ambele țări trec la aplicarea ultimei faze (de câte 16 miliarde USD) din listele lor de câte 60 miliarde dolari fiecare;

- *24 septembrie 2018* – Președintele Trump anunță introducerea unei taxe vamale de 10% la mărfuri din China însumând 200 miliarde USD, cu posibilitatea ridicării nivelului la 25% începând din luna ianuarie 2019. China își respectă anunțul că va replica prin taxe vamale de 5%-25% la importuri de produse din SUA în valoare de 60 de miliarde de dolari.

- Donald Trump amenință mai departe că ar putea aplica taxe vamale de import și la restul de mărfuri de proveniență chineză aduse în SUA, în valoare totală de 267 miliarde dolari (niveluri din 2017), ceea ce ar ridica impunerea tarifară la 100% din importurile provenind din China. China mai are doar o marjă mică de retorsiune (pentru importuri de circa 20 miliarde USD), întrucât importurile ei totale din SUA sunt de aproape patru ori mai mici, în termeni valorici decât importurile pe fluxul invers. Oricum, acestea sunt în mare măsură importuri de care China se poate cu greu lipsi.

Bătălia comercială nr. 4, lansată de președintele Trump în materia comerțului cu autovehicule și componente auto ca amenințare la adresa securității naționale, a debutat în mai 2018 printr-o investigație a NSI venită în continuarea celor anterioare pentru oțel și aluminiu. Intenția președintelui era de a introduce o taxă vamală de 25%. Potrivit PIIIE, aplicată fără excepții și fără a lua în calcul și componentele auto (aproape toate provenind din țări aliatare ale SUA), această măsură ar fi afectat importuri în valoare totală de 208 miliarde dolari, și ar fi determinat pierderea a 195.000 de locuri de muncă în SUA, cu perspectiva a mai mult decât triplării acestui număr în situația retorsiunilor din partea celorlalte țări.

Analizând acest traseu al amenințărilor și deciziilor împotriva comerțului liber parcurs de cele mai mari puteri comerciale ale lumii, constatăm că în 2018 au avut loc, practic, trei runde semnificative de majorări ale taxelor vamale, dublate de retorsiuni, implicând valori ale comerțului bilateral în sumă totală de 360 de miliarde USD (250 miliarde USD importuri ale

SUA și 110 miliarde USD importuri ale Chinei, potrivit situației din 2017), respectiv: în iulie (câte 34 miliarde USD fiecare țară), în august (câte 16 miliarde USD) și în septembrie (200 miliarde USD importuri ale SUA și 60 miliarde USD importuri ale Chinei). Cu alte cuvinte, au fost supuse unor bariere tarifare sporite mărfuri reprezentând 56,7% din valoarea schimburilor reciproce, circa 50% din importurile SUA din China și circa 85% din importurile de produse americane ale Chinei.

2.2.2 Impactul asupra protagoniștilor principali: SUA și China

2.2.2.1 Impactul războiului comercial asupra SUA

La introducerea noilor taxe vamale la importul din China, dorind să obțină un impact cât mai consistent, Statele Unite au ales, în primul rând, mărfurile care au tangență cu industriile vizate de politica industrială chineză (mai ales cele nominalizate în strategia *Made in China 2025*) și au amânat articolele care ar fi lovit direct consumatorul american. Totodată, ca o demonstrație de forță, SUA au întrerupt temporar exportul de semiconductori către ZTE, cea mai mare companie chineză de stat din domeniul telecomunicațiilor (Caseta 1). Pe de altă parte, și China, pentru a obține un efect mai puternic al taxelor vamale introduse, a vizat în primă instanță mărfuri americane sensibile, cu potențiale implicații politice, ca de pildă produsele agricole exportate de fermierii din statele care l-au votat pe Donald Trump.

A. Producătorii americani au fost primii care au simțit impactul direct al taxelor vamale mărite, atât americane, cât și, ulterior, chineze. Dacă fermierii și industriașii americani care produc în SUA și exportă în China au simțit o diminuare a cererii, reflectată în reducerea numărului și volumului comenzilor primite, iar unii au beneficiat de ceva compensări (fermierii, cum arătam mai sus), firmele care depind de importul de echipamente și/sau de componente și alte inputuri din China pentru a produce diferite mărfuri în SUA, atât pentru export, cât și pentru piața americană, au suportat o creștere a prețurilor generată de aplicarea taxelor vamale la import în ambele direcții. Deși poate părea ciudat pentru cei neavizați, care ar putea crede că taxele vamale aplicate la importul din China ar fi plătite de aceasta, ele sunt plătite de consumatorii americani, firme, instituții și/sau populație și diminuează puterea de cumpărare și nivelul de trai al americanilor, nu al chinezilor. Într-un război comercial, țara care importă mai mult riscă să suporte pierderi mai mari și un declin al condițiilor vieții cotidiene. Or, cum am văzut mai sus, SUA importă în expresie valorică de circa patru ori mai mult din China decât China din SUA și, prin urmare, teoretic cel puțin, SUA ar avea mai mult de pierdut în urma războiului comercial.

Caseta 1: Semiconductorii - principalul produs de import al Chinei. Cazul ZTE

Tabloul general. De la crearea primului circuit integrat în cadrul companiei *Texas Instruments* (1958) și până astăzi, industria semiconductoarelor rămâne una dintre puținele în care SUA își mai păstrează încă nepericlitată pe termen lung¹⁵ poziția de lider în producția mondială. Cea mai mare parte a fabricației de semiconductori, mai ales a celor mai sofisticate, precum și sediile principalelor companii producătoare din lume (Qualcomm, Nvidia, Intel, AMD, Micron Technology) au rămas în SUA. De la instituirea sa în 1966, Premiul Turing, așa-numitul Premiu Nobel al informaticii, a fost acordat de 67 de ori, din care de 48 de ori americanilor. China încă nu l-a câștigat niciodată.

Pe de altă parte, China este cel mai mare cumpărător de semiconductori la nivel global, dar este un furnizor marginal de astfel de produse, atât din punct de vedere cantitativ, cât și structural. Potrivit datelor furnizate de *Bernstein Research*, în 2016 China a cumpărat semiconductori în valoare totală de circa 160 miliarde USD. Se estimează că în prezent achizițiile ei anuale se ridică la 200 miliarde USD.

Semiconductorii, care sunt implicați într-un mare număr de produse bazate pe tehnologii medii și de vârf și de care depinde dezvoltarea industriilor viitorului, constituie importul numărul unu al Chinei, mai mare chiar decât cel de petrol. Dat fiind scopul acestei țări de a deveni principala putere tehnologică a lumii, se estimează că cerere ei de circuite integrate, din ce în ce mai sofisticate, va crește. Ca atare, pe de o parte, ea își va mări importul, iar, pe de altă parte, își va intensifica eforturile de a-și dezvolta o industrie proprie performantă. În ambele privințe se profilează însă probleme foarte mari: (i) importul, provenind în mare măsură din SUA, poate fi oricând periclitat, așa cum a dovedit recenta situație dificilă căreia i-a fost supusă firma ZTE; iar (ii) fabricația proprie nu este ușor de dezvoltat, date fiind gradul extrem de înalt de sofisticare a proiectării unor produse de complexitatea semiconductoarelor, echipamentele de mare precizie (la nivel de atomi) special concepute pentru producția fiecărui tip al acestora, procesele tehnologice, soft-urile extrem de pretențioase și costurile foarte mari ale unei uzine (10-20 miliarde USD). Ingineria inversată nu e posibilă nici ea într-un asemenea caz, iar încercările Chinei, fie de a cumpăra companiile care dețin tehnologia și know-how-ul necesare, fie de a forma societăți mixte cu acestea, pentru a le prelua zestrea tehnologică, s-au lovit de vigilența SUA, care au stopat astfel de tentative. A mai rămas doar varianta investiției în propria cercetare-dezvoltare-inovare (CDI), ceea ce se și întâmplă în ultimii ani, China investind în această direcție sume uriașe: un program al guvernului central din 2014, de aproape 22 miliarde USD, este urmat în prezent de un altul, de peste 47 de miliarde USD, precum și de numeroase alte fonduri alocate de către administrațiile locale.

Cazul ZTE. ZTE este a doua mare companie producătoare de echipamente de telecomunicații din China, după Huawei, și are legături strânse cu Armata Populară de Eliberare. Ea a fost pedepsită de SUA pentru încălcarea sancțiunilor impuse Iranului și Coreei de Nord cu o amendă de 1,2 miliarde USD, pe care nu a plătit-o. La ordinul președintelui Trump, în aprilie 2018, livrările de semiconductori Qualcomm către ZTE au fost sistate, astfel încât, după numai o lună, aceasta a fost nevoită să-și anunțe încetarea activității de bază. A fost salvată de la colaps doar ca urmare a dialogului dintre președinții celor două țări, prin deblocarea livrărilor după plata sancțiunilor de către ZTE. Episodul, derulat pe parcursul verii 2018, a pus reflectorul pe slăbiciunea majoră a industriei chineze: dependența ei vitală față de tehnologia occidentală. Astfel, spre exemplu, în cazul telefoanelor inteligente produse de firmele chinezești, 50% dintre semiconductorii necesari provin din SUA (Qualcomm), iar restul din Taiwan (MediaTek). În lipsa acestora, companiile chineze nu pot funcționa. Ele depind de chip-urile de la Qualcomm, Intel și Micron, de componentele optice de la Maynard, Acacia, Oclaro și Lumentum, de softuri de la Microsoft și Oracle.

Fiind considerat cel mai mare eșec al unei mari corporații chineze de stat, cazul a stârnit mare emoție în China și a declanșat măsuri și mai hotărâte cu privire la dezvoltarea propriilor capacități în domeniu, pentru eliminarea acestei vulnerabilități. Se poate deci aprecia că efectul obținut în cele din urmă este chiar opusul celui urmărit de președintele SUA, care și-a propus să descurajeze aplicarea strategiilor Chinei cu privire la accelerarea propriului avans tehnologic.

Pe de altă parte, pentru firmele americane de profil, ideea pierderii sau reducerii substanțiale a comenzilor unui client atât de mare cum este China nu este deloc atractivă, căci le-ar crea și lor mari dificultăți. În plus, măsurile tarifare decise de administrația Trump, se întorc mai degrabă, ca bumerangul, chiar împotriva lor: componentele care circulă între verigile lanțurilor lor de fabricație riscă, trecând repetat granițele, să fie taxate de mai multe ori, produsele finite sunt și ele taxate, utilajele ce provin din una din țări și constituie inputuri pentru industria celeilalte sunt taxate la import, la rândul lor, astfel încât produsele finite se scumpesc, pot deveni necompetitive, firmele pot pierde profit și pot decide fie concedieri, înghețări de salarii, sau reducerea activității, fie relocalizări în țări cu costuri mai mici. Din nou, se evidențiază efectele inverse față de intențiile inițiale ale administrației americane.

Sursa: Prelucrare a autorului după: Horowitz (2018a; 2018b), Huang (2018), Bershidsky (2018).

Unele companii americane au decis, în cazul în care au putut, să absoarbă creșterea de preț pierzând profit. Altele au transferat-o asupra consumatorilor interni și externi, pierzând uneori și clienți și cote de piață și din nou, în consecință, profit. Unele exporturi, deja scumpite de costul mărit prin taxele vamale de import aplicate la utilaje și componente –

¹⁵ Potrivit analiștilor acestei piețe, ca producător de chip-uri (dintre cele mai simple, deocamdată), China încă va continua să rămână cu circa 10-15 ani în urma producătorilor consacrați din SUA, Coreea de Sud și Taiwan (Horowitz, 2018a).

inclusiv (uneori) prin taxări repetate la trecerea repetată a granițelor, suportând în plus și taxa vamală de import pe produsul finit –, riscă o pierdere majoră de competitivitate. În această situație, firmele americane caută noi surse de aprovizionare, caută o reconfigurare a LGV din care fac parte (Caseta 2), care va fi dureroasă, lentă, inevitabil suboptimală și nu va asigura păstrarea competitivității în raport cu concurenții străini, care pot folosi în continuare inputuri mai ieftine din China, fără a fi grevați de taxe vamale de import. Firmele americane ajunse aici vor fi nevoite să reducă alte costuri, iar opțiunile nu sunt nici multe, nici ușor admisibile: se vor putea abandona orice planuri de expansiune sau dezvoltare, reduce sau anula complet investițiile, îngheța salariile pe termen nedefinit, raționaliza consumurile (de electricitate, apă, materiale etc.), restrânge spațiile utilizate și chiriile aferente plătite, se vor putea vinde active, diminua numărul de unități producătoare, numărul de schimburi, se va concedia personal. Unele companii pot ajunge la decizia relocalizării activității în țări cu avantaje competitive de cost, dar și aceasta presupune cheltuieli mari de relocalizare, extinse pe mai mulți ani.

Dar poate cele mai afectate sunt multinaționalele din SUA care au societăți mixte în China, sau cooperează cu firme locale chinezești și assemblează din componente americane produse finite exportate apoi în toată lumea, inclusiv în SUA. Acestea din urmă vor fi taxate atât la intrarea componentelor din SUA în China, cât și la importul produsului finit din China în SUA. Potrivit unui studiu de la Syracuse University, 87% dintre produsele care vor fi afectate de noile taxe vamale la import vor fi cele ale companiilor multinaționale non-chineze și doar diferența de 13% din mărfuri vor fi cele ale unor companii chineze (Lovely, 2018). În cazul produselor doar asamblate în China din componente importate din SUA, un studiu din 2011 al Băncii Federale din San Francisco, afirmă că „...pentru fiecare dolar cheltuit cu un produs etichetat *Made in China*, 55 de cenți sunt pentru servicii produse în Statele Unite.” (New York Times, 2018a). Este în special cazul produselor electronice din sfera TIC: telefoane inteligente, tablete, laptop-uri, computere și alte produse similare, în care valoarea adăugată în China este foarte scăzută (de exemplu de 3-4 USD, în cazul unui iPod), în timp ce restul acesteia este valoare creată de companii americane, atât prin realizarea componentelor, cât și printr-un aport substanțial de servicii specializate de mare valoare (CDI, proiectare, design, softuri, branding, marketing, promovare etc.).

Caseta 2: Cât e de simplă modificarea lanțurilor globale ale valorii?

Tabloul general. China este cel mai mare partener comercial al celor mai multe dintre țările lumii. Acest lucru se întâmplă deoarece actuala organizare a producției internaționale în sisteme de rețele și LGV plasează această țară în centrul acestor lanțuri, astfel încât, ea vehiculează o bună parte dintre produsele intermediare din comerțul internațional și are, în consecință, contact cu foarte mulți parteneri. Într-un asemenea context, războiul comercial SUA-China are un potențial foarte mare de a deregla sever nu doar funcționarea unor LGV, ci producția mondială a celor mai multe bunuri și servicii și comerțul internațional în ansamblul său. Războiul comercial declanșat de SUA exercită o mare presiune politică pentru reorganizarea LGV, diminuarea ponderii și rolului lor în producția lumii și în comerțul internațional și pentru o altă arhitectură, deglobalizată, a acestora. Companiile din lumea întreagă sunt forțate, ca atare, să reexamineze de unde se aprovizionează, cum își organizează producția și desfacerea și ce riscuri pot întâmpina, gândindu-și modelele de afaceri în condiții de mai mare incertitudine și într-o perspectivă mult mai lungă decât au făcut-o anterior. Această tranziție este forțată și dificilă. Ea nu este nici suficient de bine justificată (mai ales economic) de către inițiatori, nici dorită de toată lumea, nici simplu de realizat și nici rapidă sau nedureroasă. Dimpotrivă, pe durata ei potențial îndelungată, perturbările pot fi grave, generatoare de mari pierderi și cu

rezultate suboptimale (optimul LGV era, în principiu, deja atins, ca urmare a acțiunii forțelor pieței). În plus, în unele cazuri, LGV nici nu pot fi schimbate, încercarea de a forța alternative nereușind altceva decât să întârzie progresul.

Compania americană Apple, de pildă, se aprovizionează de la circa 900 de unități de producție din spațiul high tech răspândite în toată lumea. Dintre acestea, peste o treime, 358, sunt situate în China, 137 în Japonia, 64 în SUA, 55 în Taiwan și 34 în Coreea de Sud. Zece dintre unitățile americane care aprovizionează Apple aparțin companiei *Intel*, care are la rândul său unități în toată lumea, iar dintre cele 10, doar 3 sunt în SUA, câte 2 sunt în China și Malaysia, și câte una în Irlanda și Israel. Fiecare dintre subfurnizorii Apple, parte a lanțului său de fabricație are proprii subfurnizori și parteneri, dintre care unii pot fi în China, și la fel și sub-sub furnizorii acestora. Legăturile strânse de colaborare multidimensională stabilite între ei în decursul timpului stau la baza eficienței întregului LGV. Când unii dintre parteneri sunt schimbați, eficiența are de suferit, cel puțin în primă instanță. Când prețurile oricăruia dintre participanți cresc ca urmare a aplicării taxelor vamale, toți ceilalți din avalul lanțului riscă să suporte creșterea cumulativ, până la produsul finit și la consumatorul final. Reconfigurarea unui asemenea „arbore” de relații de interdependență economică, tehnologică, organizatorică, interumană și de know-how este o sarcină de maximă dificultate, cu atât mai mult cu cât va trebui să țină cont de constrângerile rezultate în urma războiului comercial, să fie temperate costurile și efectele lor asupra competitivității, volumului vânzărilor, cotelor de piață, profiturilor, salariilor, locurilor de muncă etc. pentru a se păstra nivelul de performanță deja atins. Dificultățile pot fi foarte mari și în cazul unor produse/LGV simple (de exemplu, soia) și, cu atât mai mult, în cazul unora tehnologic complexe (de exemplu, autoturismele electrice), ambele perturbate de taxele vamale introduse între SUA și China.

Exemplul 1: LGV – boabe de soia (principalul produs agricol de export al SUA în China, în valoare de 14 miliarde USD în 2016). Datorită măsurilor tarifare chineze, exporturile „tradiționale” de soia din SUA pentru fermele de porci (cu cerere în creștere) din China au devenit prea scumpe. Importatorii chinezi, în căutare de alternative, s-au îndreptat către producătorii din Brazilia și Argentina, singurii care produc suficient de mult pentru a acoperi necesarul chinez. Sud-americii deserveau însă în mod obișnuit cererea unor țări europene: Suedia, Germania și Danemarca. Cererea chineză a intensificat concurența pentru marfa în cauză și a ridicat subit prețurile internaționale la boabele de soia, afectând europenii. În același timp, fermierii americani au rămas fără clienți pentru producția lor de boabe de soia, adaptată cererii chineze, dar inadecvată celei europene. Europenii cer un preparat din plante zdrobite, deja angajat contractual la intern, de către fermele americane. Rezultatul: fermierii din SUA rămân cu soia nevândută și pierd bani, bugetul SUA pierde bani dând compensații oricum insuficiente fermierilor; europenii și chinezii concurează pentru oferta sud-americană, care devine mai scumpă. Toți pierd.

Exemplul 2: LGV – autoturisme electrice. Dacă în cazul boabelor de soia, contractele se pot regla pentru recolta următoare, în situația produselor tehnologic sofisticate, reglajele pot fi aproape imposibile. Taxele vamale impuse de SUA au vizat direct industriile selectate în strategia *Made in China 2025*, unde autovehiculele electrice și tot ceea ce le este necesar acestora se află în fruntea listei de priorități. SUA depind în prezent de producția offshore de baterii reîncărcabile pe bază de ioni de litiu (Li), dezvoltată în China, principalul producător al lumii (65% din totalul mondial de 175 000 MWh), cu o capacitate de fabricație ce se va tripla în următorii 3 ani. SUA pot produce doar un total de 30 000 MWh, pe când China controlează nu doar producția acestor baterii, ci și resursele de materii prime, furnizarea de Li procesat și, desigur, și prețurile. Dependența față de China constituie o vulnerabilitate pe care SUA nu o pot rezolva curând, iar prin introducerea taxelor vamale în valul din luna septembrie 2018, erau gata să paralizeze activitatea celui mai mare producător de baterii și electroliți din SUA, Mitsubishi Chemical. Lucrurile au fost stopate la timp, dar SUA nu vor putea părăsi LGV care le leagă de China, vor depinde în continuare de prețurile fixate de ea și de deciziile ei privind exportul de baterii, electroliți și materii prime.

Sursa: Prelucrare a autorului după: Warner (2018), Goodman (2018), Donan (2018).

Una dintre soluțiile companiilor care assemblează în China produse pentru export (inclusiv către SUA) din componente importate din SUA va fi relocalizarea în alte țări din Asia de Sud-Est, cu toate dificultățile și costurile inițiale implicate. Astfel, de pildă, firma chineză GoerTek, care assemblează căști wireless AirPods pentru Apple, constatând deja scăderea cu peste 38% a profitului său comparativ cu 2017 a decis relocalizarea activității în Vietnam, ceea ce o va ajuta să evite taxele vamale atât la importul de componente din SUA, cât și la exportul căștilor asamblate către SUA.

Practic, din perspectiva tuturor acestor produse, servicii și industrii, războiul comercial declanșat de SUA, talonate de China, afectează major, de două ori (și prin taxele vamale la

importul de componente, și prin cele aplicate produsului final) companiile americane, cele care adaugă cu adevărat cea mai mare parte a valorii nou create. Nici pierderea de competitivitate, nici un posibil declin tehnologic și calitativ al ofertei americane determinat de restructurarea suboptimală a LGV, nici scăderea nivelului de trai și creșterea șomajului în rândul americanilor și nici relocalizarea firmelor americane în alte țări nu sunt, ca rezultate potențiale ale războiului comercial SUA-China declanșat de administrația Trump, în acord cu obiectivele enunțate de președinte în motivarea politicii sale comerciale protecționiste.

China a devenit o piață cheie pentru multe companii americane, de la Starbucks, Nike și Apple, până la General Motors (care în 2017 a vândut mai multe autoturisme în China, decât în SUA), Ford și Boeing. Multe dintre acestea, precum și alte companii americane mai mici, prezente pe piața chineză, vor simți nu numai impactul războiului tarifar, dar și pe cel rezultat din *boicotul consumatorilor chinezi*, care a funcționat și în alte dispute similare privind bunuri și servicii oferite de firme din Coreea de Sud, Japonia sau Filipine (New York Times, 2018a). Nu este însă mai puțin adevărat că declinul vânzărilor acestor firme americane se va repercuta și asupra angajaților chinezi și a locurilor de muncă locale create de firmele respective. Ar fi de notat totuși faptul că, dacă autoritățile chineze nu mai pot merge în continuare cu retorsiunea prin taxe vamale, ca răspuns egal la supralicitările președintelui Trump (întrucât, amintim, exporturile americane spre China sunt de patru ori mai scăzute decât cele chineze spre SUA), China are încă numeroase alte mijloace netarifare prin care poate da replica. Printre ele, sunt măsuri riscante, cum ar fi devalorizarea yuanului sau vânzarea bonurilor de tezaur americane, dar și măsuri lipsite de riscuri pentru chinezi, adresate direct companiilor americane cu activitate în China, cărora li se poate face viața mai grea prin reglementări discriminatorii, birocrație exacerbată, timpi de așteptare prelungiți în porturi sau birouri, pentru orice fel de formalități (iar timpul înseamnă bani!) și boicot al vânzărilor pe piața internă chineză.

B. Consumatorii americani au putut fi inițial afectați de taxele vamale mai degrabă indirect, ca urmare a ceea ce li se întâmplă firmelor cărora le sunt clienți în SUA, potrivit celor prezentate mai sus. În etapa a doua, și mai ales în a treia etapă a majorării taxelor vamale de import, impactul se resimte mai acut, întrucât aceste taxe încarcă deja direct prețul bunurilor de consum cumpărate în mod curent de consumatorul american obișnuit.

SUA, ca și alte țări mari importatoare de mărfuri chinezești de larg consum, au putut beneficia pentru lungi perioade de timp de o inflație scăzută, datorată abundenței mărfurilor ieftine importate din China. Însă, din cauza taxelor vamale noi impuse de administrație la import, numeroase mărfuri se vor scumpi, ceea ce va majora rata inflației, afectând puterea de cumpărare și nivelul de trai al americanilor. În plus, dacă lucrează într-o fermă, uzină, birou, companie de transport și logistică, port, aeroport etc. afectate de diminuarea comenzilor, a traficului, profitului și/sau de costuri mărite, unii dintre americani își vor putea pierde locurile de muncă, devenind șomeri. O activitate economică în declin va aduce încasări mai mici la buget, din care se vor putea asigura servicii publice de calitate mai scăzută, iar totul se va reflecta, în cele din urmă, într-o creștere economică încetinită, o monedă națională slăbită și un nivel de trai impactat negativ.

În 2018, aceste consecințe încă nu se resimțeau în SUA datorită măsurilor fiscale și monetare adoptate anterior declanșării războiului comercial – reducerea taxelor plătite de companii și creșterea repetată a dobânzii de referință –, măsuri care au atenuat unele dintre efectele războiului tarifar purtat cu China. Diminuarea fiscalității a dat elan antreprenoriatului, care a imprimat creșterii economice un impuls destul de viguros, deși taxele vamale la import vor tempera inevitabil avansul PIB. Efectul va fi totuși considerabil mai slab, cel puțin până la semnarea unui acord între cele două țări și închiderea conflictului, așteptate cu prilejul summitului G20 din Buenos Aires (Argentina), din 30 noiembrie - 1 decembrie 2018.¹⁶ La rândul lor, majorările repetate ale dobânzii de referință de către Banca centrală a SUA (Federal Reserve System – Fed) au atras dolarii înapoi în băncile americane și au susținut întărirea cursului monedei americane, ceea ce estompează în mod relativ tendința spre scădere a puterii de cumpărare a populației, dar în planul comerțului exterior acționează ca o frână a exportului american, scumpindu-l o dată în plus (pe lângă scumpirea provenită din taxarea inputurilor importate). În paralel, este accentuat declinul deja manifest al yuanului (RMB), ceea ce va stimula exportul chinez, atenuând o parte din efectul majorării taxelor vamale de import aplicate de SUA. Cele două evoluții (descurajarea exportului american prin întărirea dolarului și încurajarea exportului chinez prin slăbirea yuanului) ar putea atenua substanțial rezultatele efortului de echilibrare a balanței comerciale SUA-China, generând din nou un efect contrar celui urmărit de președintele Trump.

C. Ansamblul economiei SUA. Politica comercială nu este instrumentul adecvat pentru rezolvarea deficitului comercial american, care este reflectarea unei probleme structurale a economiei SUA și reclamă, ca atare, alte soluții. De aceea, nu este de așteptat ca președintele Trump să aibă succes în demersul său dedicat echilibrării balanței comerciale prin schimbarea politicii vamale față de China (Caseta 3).

Războiul comercial SUA-China va afecta, cel mai probabil, mai ales Statele Unite. Potrivit Economist Intelligence Unit, consecințele lui vor cădea în cea mai mare măsură pe umerii cetățenilor americani. Aceștia vor suporta o inflație mărită cu 1,5 puncte procentuale față de nivelul anterior declanșării războiului comercial de către președintele Trump (Warner, 2018). Conform unei estimări preliminare efectuate de Kirill Borusyak, de la Princeton University, și de profesorul Xavier Jaravel, de la London School of Economics, introducerea taxelor vamale de către administrația Trump, exclusiv retorsiunile partenerilor, va induce un cost suplimentar mediu lunar de 127 USD pentru fiecare familie de americani (Bryan, 2018).

Cei mai mulți economiști apreciază că va fi plătit și un cost însemnat în termeni de locuri de muncă, iar războiul comercial va trage în jos creșterea economică americană. Estimările sunt greu de realizat deocamdată, dar, numai etapa taxelor vamale sporite la oțel și aluminiu, care promiteau salvarea a 30,3 mii de locuri de muncă în industriile respective, pare că va produce, de fapt, pierderea a 432,7 mii locuri de muncă într-o diversitate de industrii din

¹⁶ Între timp, la summitul G20 din Argentina, SUA și China au convenit asupra unei perioade de trei luni de „armistițiu”, pe durata căruia să se negocieze un acord. Cele trei luni, pe parcursul cărora s-au purtat negocieri intense, au fost extinse pe termen nelimitat de președintele Trump la sfârșitul lunii februarie 2019. Deocamdată, există mesaje optimiste că, până la sfârșitul lunii aprilie 2019, SUA și China vor reuși să încheie un acord comercial care să pună capăt războiului lor comercial.

avalul celor două, de la transportul prin conducte, producția de alimente, produse chimice și lemn (cu pierderi relativ mai mici), la mașini și echipamente, autovehicule și piese auto (câte aproximativ 10 mii de locuri de muncă pierdute, fiecare), comunicații, componente metalice și servicii financiare (în jurul a câte 15 mii, fiecare), până la construcții (60 de mii), comerț și distribuție (circa 100 de mii) și o largă gamă de servicii (180-200 de mii).

Până în prezent, în contradicție cu așteptările președintelui Trump, dar în consens cu așteptările economiștilor, deficitul comercial american în relația cu China a tins să crească, nu să scadă, iar creșterea economică a SUA a tins să își încetinească ritmul. Rezultatele unui sondaj efectuat în luna august 2018 de către *National Association of Business Economics* au evidențiat opinia negativă a 91% dintre economiștii intervievați atât cu privire la efectele previzibile asupra economiei americane generate de taxele vamale deja introduse de administrația Trump până la momentul respectiv, cât și referitoare la introducerea celei de-a treia tranșe de majorări a taxelor vamale la importuri în valoare de încă 200 miliarde USD. Toți acești experți au opinat că taxele vamale vor leza economia americană și au optat pentru abandonarea ultimei majorări. Cum președintele nu a ținut cont de nicio recomandare și a continuat să introducă noile taxe vamale la importurile din China, economia americană va începe să resimtă tot mai mult efectele negative produse de războiul comercial. Acesta este, de altfel, și principalul motiv pentru care FMI și-a ajustat în jos prognoza din luna octombrie 2018 (față de cea din aprilie) cu privire la ritmul creșterii economice posibil de atins pe ansamblul anului, astfel: de la 2,9%, la 2,5% în SUA, de la 6,6%, la 6,2% în China și de la 3,9%, la 3,7 la nivelul economiei mondiale (Ward, 2018).

Caseta 3: Reducerea deficitului comercial american: Care sunt șansele de succes?

SUA au cu adevărat un deficit comercial mare, de circa 800 de miliarde dolari, dar nu din cauza Chinei (deficitul pe această relație fiind de 375 miliarde USD în 2017) sau a celorlalte 101 economii din lume care, ca și China, sunt în situația de a înregistra excedente în comerțul cu Statele Unite. Cauza deficitului comercial american este de natură structurală și ține de economia internă americană care economisește puțin și investește și consumă mult. Investițiile interne americane depășesc sistematic nivelul economisirii anuale și, ca atare, SUA trebuie să importe an de an capital din alte surse pentru a acoperi această diferență, perpetuând și agravând astfel deficitul comercial. Iată ce spune în această privință într-un articol din *Project Syndicate*, Joseph E. Stiglitz, laureat al premiului Nobel pentru economie: „... *macroeconomia triumfă întotdeauna: dacă investițiile interne ale Statelor Unite vor continua să depășească nivelul economisirii, atunci va fi nevoie să se importe capital și vom avea un deficit comercial mare. Mai grav, din cauza reducerii impozitării, decretată la sfârșitul anului trecut, deficitul fiscal – prognozat recent la peste 1.000 miliarde de dolari spre anul 2020 – va atinge noi recorduri, ceea ce înseamnă că deficitul comercial va crește cu certitudine, indiferent care va fi rezultatul războiului comercial.*” (Stiglitz, 2018).

Excedentele și deficitele din balanța comercială nu sunt echivalentul profitului și pierderii din bilanțul firmelor, așa cum pare a trata subiectul administrația Trump. Deficitul comercial american (și al oricărei alte țări) spune doar că, într-un anumit interval de timp (un an), au ieșit din țară mai mulți bani decât au intrat, dar și că, în același interval de timp, au intrat în țară mărfuri de valoare mai mare decât a celor care au ieșit. El nu exprimă o pierdere pentru SUA și nici nu afectează negativ economia ei, dat fiind că această țară se află în situația privilegiată ca moneda sa națională să fie principala monedă de rezervă la nivel global, Statele Unite având posibilitatea, în consecință, să facă plăți direct în moneda națională fără a suporta riscurile celorlalte țări, care trebuie să cumpere dolari în același scop (Asad, 2018).

Pentru cei 375 de miliarde de dolari plătiți Chinei în 2017, Statele Unite au primit mărfuri care, pe de o parte, au satisfăcut cererea companiilor din țară, susținându-le producția și competitivitatea, și au permis colectarea unor sume mai importante la buget, iar, pe de altă parte, au acoperit cererea populației în condițiile unei inflații scăzute și puteri de cumpărare ridicate tocmai datorită prețurilor scăzute ale mărfurilor chinezești.

Însă, când administrația recurge la taxarea importurilor din China, aceste beneficii se pierd:

- **Companiile americane** vor fi nevoite să facă alegeri suboptimale: având în

continuare nevoie de importuri, ele le vor procura la prețuri mai mari din alte surse, continuând să genereze deficit comercial (posibil mai mare), dar în relație cu alte state. Pierzând din competitivitate, ele vor vinde mai puțin și vor avea profituri în declin, ceea ce se va reflecta în contribuții mai mici la buget. În efortul de a se redresa, ele ar putea recurge la închiderea unor unități, concedieri, relocalizări peste granițe.

▪ **Populația americană** va suporta un spor de inflație și erodarea puterii de cumpărare.

„Cel mai „bun” rezultat al lui Trump ca urmare a concentrării sale înguste asupra deficitului comercial cu China ar putea consta în îmbunătățirea echilibrului bilateral, simultan cu o creștere, de valoare egală, a deficitului cu o altă țară (sau țări).” „...deoarece SUA au intervenit pe piață, vor plăti mai mult pentru importuri și vor încasa mai puțin pentru exporturi decât ar fi făcut-o în caz contrar.” (Stiglitz, 2018)

Întrucât înclinația pentru economisire este foarte slabă în SUA și foarte puternică în China, dezechilibrul comercial bilateral poate persista pe termen lung pe acest temei structural. În plus, echilibrarea balanței comerciale bilaterale va fi dificilă și deoarece scăderea cererii pentru oferta chineză (scumpită prin taxe vamale la import) va duce la slăbirea yuanului, urmată de creșterea competitivității și impulsivitatea exportului Chinei, ceea ce poate anula parțial sau integral efectul taxelor vamale suplimentare la import introduse de SUA, readucând situația la dezechilibrul inițial.

Soluția nu este reîntoarcerea la protecționism, iar retorsiunea agresivă are șanse și mai mici de a conduce la redresarea dezechilibrului comercial, amplificând, în schimb, tensiunile. Un progres semnificativ în direcția unei echilibrări reale a comerțului bilateral depinde de stimularea economisirii în SUA (foarte greu de realizat într-o economie consumeristă) și stimularea simultană a consumului în China (ceea ar putea părea mai simplu având în vedere că se suprapune unor tendințe naturale, însă educația confucianistă a frugalității și prudenței, foarte adânc înrădăcinată aici, s-ar putea să facă dificil și acest demers).

Sursa: Prelucrare a autorului după: Stiglitz (2018), Asad (2018), Frankel (2018).

În fine, potrivit lui Jeffrey D. Sachs (2018), războaiele comerciale neinspirate ale președintelui Donald Trump și sancțiunile adresate Iranului vor accelera îndepărtarea de dolarul SUA, deja puternic concurat de euro și în mai mică măsură de yuan. *„Dolarul american este încă larg utilizat pentru că a continuat să fie cea mai convenabilă, ieftină și sigură unitate de cont, mijloc de schimb și de stocare a valorii.”*, a spus acesta. *„Dar el nu este de neînlocuit. Felul în care America s-a îngrijit de chestiunile monetare a șchiopătat rău în decursul timpului, iar proasta guvernare Trump poate grăbi sfârșitul predominanței dolarului.”*

Degringolada dolarului din anii 1980 a fost un factor motivant pentru unificarea monetară a Europei din 1993, care a culminat cu lansarea euro în 1999, iar administrarea neîndemânică a crizei financiare asiatice din 1997 de către SUA a convins China să înceapă internaționalizarea yuanului (renminbi/RMB). Războiul comercial stângaci condus acum de Trump este o încercare incoerentă de stopare a ascensiunii economice a Chinei, care nu va avea decât efecte slabe și pe termen scurt, fără a schimba traiectoria acesteia, a argumentat Sachs. În schimb, războiul comercial va întări hotărârea Chinei de a scăpa de dependența parțială față de finanțele și comerțul american, de a investi mai mult în tehnologiile de vârf, în dezvoltarea forței ei militare și crearea unui sistem global de plăți bazat pe renminbi (Sachs, 2018).

2.2.2.2 Impactul războiului comercial asupra Chinei

Fiind o economie foarte mare, China poate fi în mod natural relativ imună la perturbările venite din exterior. În plus, ea este o economie în care guvernul intervine prompt cu măsurile considerate adecvate, de fiecare dată când lucrurile îi par a evolua riscant. De

aceea, experiența demonstrează că, în ultimii peste 40 de ani, fluctuațiile firești înregistrate în creșterea exporturilor și/sau importurilor și chiar evenimente foarte disruptive, precum crizele economice, au influențat limitat creșterea ei economică, atât ca amploare, cât și ca durată, fără ca economia să alunece vreodată spre zona creșterii negative. Faptul că în ultimii 10 ani economia chineză a parcurs o bună parte a tranziției dinspre modelul de dezvoltare bazat pe export spre cel întemeiat pe consumul intern de bunuri și servicii a diminuat considerabil dependența acesteia față de cererea externă. Ponderea exportului în PIB a coborât de la 37% în 2007 la sub 18% în 2017 (Roach, 2018), evidențiind o diminuare substanțială a dependenței Chinei față de export, ceea ce face ca astăzi războiul comercial derulat în relația cu SUA să o afecteze mai puțin decât ar fi făcut-o cu doar un deceniu în urmă. Acest fapt este și mai evident dacă restrângem analiza la exportul către SUA, constatând că ponderea acestuia în produsul intern brut chinez, deci și dependența Chinei față de exporturile către SUA, s-a redus cu peste 50%, de la 7,2% la 3,4%, în același interval (Lau, 2018).

A. Producătorii chinezi sunt și ei afectați de războiul comercial, dar comparativ mai puțin decât cei americani – măcar și pentru că ponderea comerțului de prelucrare¹⁷ în China încă este destul de ridicată (circa 33% din comerțul exterior total în 2014) – și, în acest caz, riscurile cele mai mari nu sunt atât de semnificative pentru producătorul chinez, grevând mai ales firma colaboratoare americană (sau orice firmă străină, dacă produsul finit urmează a fi exportat în SUA). Totuși, dacă în anii 1990-2000 comerțul de prelucrare era predominant, în prezent ponderea cea mai mare o reprezintă comerțul exterior obișnuit (circa 54% în 2014), ai cărui protagoniști pot fi firme chineze de stat (12,5%), societăți mixte cu participare străină (6,2%), firme integral străine cu activitate în China (9,2%), firme private chineze (23,1%) și altele (2,8%) (Bawoo, 2017). Întrucât din categoriile societăților mixte și a celor cu capital integral străin fac parte și companiile cu capital integral sau parțial american, despre care am vorbit anterior, nu mai revenim asupra lor, ci ne vom referi în continuare doar la firmele producătoare/exportatoare cu capital integral chinez, aflate în proprietate de stat sau particulară.

Marile firme cu capital de stat care exportă bunuri în SUA sunt, de regulă, extrem de puternice și beneficiază permanent de susținerea statului chinez pe toate planurile (credite avantajoase, reglementări favorabile, sprijin pentru investiții externe, pentru consolidări la intern, pentru cercetare-dezvoltare, orientare strategică și toate celelalte elemente ale unei politici industriale axate pe crearea *campionilor naționali*). De aproximativ același regim se bucură în bună măsură și unele firme private mari care, asemenea celor de stat, sunt promotoare ale politicii interne și externe și a strategiilor guvernului chinez (cum ar fi Huawei, Alibaba, COSCO etc.), dar acest sprijin este acordat comparativ mai discret. Toate aceste firme nu vor fi afectate substanțial de războiul comercial, întrucât, pe lângă forța economică acumulată, ele beneficiază de susținerea activă a statului chinez și în această situație.

¹⁷ *Comerțul de prelucrare* este un model de afaceri promovat de firmele străine în China pentru a beneficia de avantajele comparative locale. El constă în importul temporar (exceptat de regulă de la taxele vamale de import), total sau parțial, al materialelor, auxiliarelor, componentelor, pieselor, accesoriilor și ambalajelor necesare asamblării și prelucrării locale în unități din țara importatoare, urmate de reexportul produsului finit.

Pe de altă parte, nu înseamnă că războiul comercial declanșat de SUA nu lezează, chiar sever, anumite industrii, ramuri ale agriculturii, sau piața internă chineză. Deja comenzile de la extern, exporturile efective și chiar vânzările la intern tind să scadă. Se estimează că în 2018 declinul exportului va produce firmelor chinezești pierderi de 22 miliarde USD și va genera un șomaj substanțial, mai ales pe coasta de est (Zhang, 2018).

Iată, spre exemplu, câteva domenii mai grav afectate:

- Impunerea taxelor vamale de 25% și, respectiv, 10% la oțel și aluminiu – două industrii grevate de excedent masiv de capacitate în China –, s-a soldat cu prăbușirea cu 53% a exporturilor de profil ale acestei țări, încă din luna martie 2018 (Hao, 2018). Producătorii chinezi caută, în consecință, alte debușee pe o piață mondială sufocată de supraofertă, spre îngrijorarea celor din Europa.

- Probabil una dintre cele mai lovite industrii este totodată și cea a autoturismului. Piața chineză, cea mai mare din lume și deosebit de efervescentă până de curând, a înregistrat în 2018 primul declin al vânzărilor în 26 de ani. Acțiunile companiilor auto listate la bursă au scăzut semnificativ, unele firme și-au amânat investițiile deja planificate și majoritatea și-au revizuit în jos estimările privind rezultatele anuale. Toate acestea au determinat intervenția autorităților chineze pe această piață, prin politici fiscale.

- Au avut de suferit și fermele de porci, care importau boabe de soia (vezi Caseta 2) și alte unități care importau produse agricole și alimente din SUA.

- În perspectiva apropiată, o altă industrie care s-ar putea să aibă mult de suferit este comerțul electronic chinez – o activitate extrem de dezvoltată și foarte prezentă cu livrări și pe piața americană (60% din coletele primite în SUA din străinătate provin din China) (New York Times, 2018b). Dacă președintele Trump va retrage SUA din Tratatul Universal al Uniunii Poștelor (Universal Postal Union Treaty – UPUT), semnat în 1874, așa cum anunță, și dacă va forța renegocierea acestuia, taxele simbolice aplicate la expedierile provenind din țările sărace și în dezvoltare, de care beneficiază și China, vor dispărea. Pornind de la realitatea că pierd 1 USD la fiecare mic colet venit din China, dar sunt nevoite să plătească taxe foarte mari pentru coletele expediate de pe teritoriul american, SUA doresc să emită propriile lor tarife, mult mărite, și să nu revină în UPUT decât în situația în care tratatul va fi renegociat în același sens (New York Times, 2018b). O asemenea măsură va afecta considerabil comerțul electronic chinez (care acum oferă transport gratuit spre SUA) și va accentua tensiunile deja acumulate între cele două mari puteri.

Firmele chineze care vor avea însă cel mai mult de suferit vor fi cele mici și mijlocii (IMM) (Lee, 2018). Lupta guvernului cu sistemul bancar din umbră (*shadow banking*¹⁸) a

¹⁸ *Shadow banking* este un sistem financiar nereglementat, paralel cu cel bancar oficial, care acordă credite la

lăsat IMM chineze fără surse de finanțare, ele fiind, de regulă, considerate riscante și, ca atare, neacceptate la creditare de către marile bănci de stat din sistemul oficial. În lipsa finanțării, IMM pierd comenzi, pierd încasări, profit, locuri de muncă, iar războiul comercial se adaugă presiunilor și le obligă să ia măsuri pentru supraviețuire. Multe firme lucrează cu marje de profit extrem de înguste, în timp ce costurile materiale și de operare cresc continuu, iar forța de muncă, tot mai scumpă, resimte pierderea dividendului demografic. Pe acest fundal, ca să supraviețuiască, companiile chineze sunt forțate o dată în plus de războiul comercial să investească în automatizare și robotizare, un trend din nou invers celui dorit de administrația americană.

Guvernul chinez a declarat că va susține sectorul privat și, în acest sens, a luat măsuri pentru stimularea consumului intern: măsuri fiscale (de pildă, reducerea cu 50% a taxelor aplicate la achiziția de autoturisme); măsuri în sfera financiar-bancară (patru reduceri consecutive ale ratei rezervelor obligatorii în decurs de un an; instructarea băncilor, majoritatea de stat, să acorde credite și firmelor private, inclusiv IMM etc.), sau de politică vamală (reducerea taxelor vamale de import la peste 1.300 de produse, pe alte relații decât cea americană, pentru a stimula substituția sau completarea ofertei și încurajarea consumului intern).

Deși RMB s-a depreciat în 2018 (cu circa 11% până în luna septembrie 2018), contribuind la creșterea competitivității exporturilor Chinei și la anularea parțială a efectelor noilor taxe vamale introduse de SUA, nu există motive să credem că s-ar fi apelat – din partea Chinei – în mod voit la această contramăsură. Slăbirea yuanului este mai degrabă efectul unor politici americane (creșterea taxelor vamale bilaterale cu efect de majorare a inflației în China și de slăbire a cursului RMB; majorarea dobânzii de referință la dolar, de către Fed, urmată de întărirea cursului USD și slăbirea RMB). Deprecierea yuanului nu poate fi, deci, considerată o măsură luată deliberat de Banca centrală a Chinei (People's Bank of China – PBoC), care și neagă că ar fi intervenit, pentru a sprijini exportatorii locali, dar rămâne un instrument care ar putea fi utilizat în viitor, în acest scop. În schimb, în cazul creditelor pentru IMM, de pildă, s-a intervenit pe piață direct: la ordinele date de Comitetul pentru Stabilitate Financiară și Dezvoltare (Financial Stability and Development Committee – FSDC) – cel mai înalt organism de decizie cu privire la politicile economice și financiare, condus de vicepremierul și consilierul prezidențial Liu He –, primele două cele mai mari bănci chineze au acordat pentru prima dată împrumuturi unor IMM private:

- ICBC (Industrial and Commercial Bank of China), cea mai mare bancă din China, acordase firmelor private, până în luna septembrie 2018, credite în valoare totală de 2.000 de miliarde RMB (278 miliarde USD), cu 100 de milioane RMB (circa 14 miliarde USD) mai mult decât dăduse până la începutul anului 2018, incluzând de această dată și beneficiari IMM.
- CCB (China Construction Bank), a doua în ierarhia băncilor chineze după volumul creditelor acordate, a împrumutat diverse IMM cu un total de 160 miliarde RMB (22 miliarde USD) în intervalul decembrie 2017-

dobânzi mult peste nivelul oficial al pieței, de regulă unor firme care nu au acces la alte surse de finanțare.

septembrie 2018, urmând să ajungă la 200 miliarde RMB (27,5 miliarde USD), până la sfârșitul anului 2018.

Statele Unite rămân o piață majoră, greu de înlocuit pentru firmele chineze, indiferent de dimensiunea, forța economică sau forma lor de proprietate. De aceea, acestea vor face tot posibilul să-și păstreze cotele pe această piață și în condițiile date, încercând să-și diminueze costurile și să-și ridice productivitatea, dar și prin formule de eludare a taxelor vamale impuse de SUA. Unele își vor relocaliza activitatea în țări mai ieftine din Asia de Sud-Est și vor scăpa astfel și de taxele vamale americane la import, altele vor recurge pur și simplu la schimbarea rutei exporturilor lor, trecându-le printr-o țară/teritoriu neafectate de protecția tarifară a pieței americane, care va apărea drept exportator (probabil, în primul rând, Taiwan și Hong Kong). Deja, potrivit declarațiilor unui oficial taiwanez, la începutul lunii octombrie 2018 existau 30 de firme care doreau să-și mute operațiunile din China în Taiwan (ABC, 2018).

Ceea ce deranjează cel mai mult conducerea Chinei și pe cele mai multe dintre firmele chinezești mari, internaționalizate, din domenii tangente cu tehnologiile de ultimă oră – pe fondul dependenței lor încă ridicate față de tehnologia occidentală – nu este, însă, atât de mult, bătălia comercială în care i-a antrenat președintele Trump, deși produce și ea daune suficiente, cât sunt măsurile administrației americane menite să împiedice transferul de tehnologie înspre China și avansul ei rapid către elita puterilor tehnologice ale lumii viitoare: verificarea mai severă și respingerea investițiilor chineze în SUA (mai ales a preluărilor, fuziunilor sau societăților mixte cu companii americane din domenii de vârf sau de importanță strategică); riscul stopării unor exporturi vitale de produse high-tech către China (este relevant cazul semiconductorilor pentru ZTE, a se vedea Casetă 1); fractura intervenită în evoluția colaborării bilaterale în educația universitară și în CDI – sunt câteva dintre evoluțiile recente dezavuate de China, care spera să poată prelua rapid toată cunoașterea Occidentului, ca să îl poată apoi depăși în cel mai scurt timp.

Deși vor putea încetini ascensiunea Chinei, nici aceste măsuri și nici altele, mai agresive, nu vor putea schimba cursul acestei evoluții, iar încercările SUA de a obține abandonarea *visului chinez* nu vor avea decât efectul, deja constatat, al îndârjirii atât a liderilor chinezi, cât și a populației, în demersul lor de a accelera, pe cât de mult vor putea, această ascensiune.

B. Consumatorii chinezi vor avea de suportat creșterea inflației, pierderea unor locuri de muncă și chiar și o pierdere în materie de încredere, care îi va face să cheltuiască mai prudent decât până acum, deși, dacă guvernul va stimula în continuare economia și consumul, ei nu vor avea foarte mult de suferit. În general, populația Chinei este încă masiv, deși nu preponderent, rurală, iar oamenii de la sate consumă puțin, tradițional și preponderent fabricat în China. Orașenii tineri și cei cu venituri mari sunt interesați de mașini, produse electronice, cosmetice și modă occidentală, dar declară că se pot lipsi de ele, unele dintre aceste bunuri având și echivalente locale și, oricum, consumatorii chinezi sunt, de regulă, dispuși să boicoteze vânzările companiilor dintr-o anumită țară fără prea multe regrete, dacă e nevoie. În China înclinația către consum este încă relativ scăzută, dependența de mărfurile uzuale tradiționale, chiar dacă s-a mai redus, este încă suficient de mare ca populația să nu se simtă

frustrată de lipsa unor produse parțial sau integral americane, sau de creșterea prețurilor acestora.

C. Ansamblul economiei chineze. Economia chineză, ținta principală a măsurilor de politică protecționistă adoptate de SUA, este considerabil afectată de tensiunile din relația bilaterală, de efectele suportate la nivel de companii, instituții și populație, de faptul că situația nou creată obligă la întârzierea unor măsuri de reformă internă și la grăbirea altora, impuse de această nouă presiune externă. Iar toate acestea se reflectă în evoluțiile macroeconomice.

Războiul comercial a determinat creșterea unor prețuri, dar a generat mai degrabă scăderea volumului de comenzi, a importului și exportului bilateral cu SUA și a vânzărilor la intern, contribuind minimal, pe acest fond, la impulsivitatea inflației (care s-a înscris pe o curbă ascendentă începând din aprilie 2018, dar fără o legătură cauzală directă cu tensiunile comerciale cu SUA). Creșterea PIB resimte mai vizibil impactul războiului comercial, încetinind spre cele mai lente niveluri din ultimul deceniu în trimestrul trei și ansamblul anului 2018. Totuși, potrivit FMI, în scenariul cel mai sever, se pot pierde cel mult 1,6 p.p. din creștere în primii doi ani, o mare parte din impact fiind anihilată prin politicile guvernamentale de stimulare a economiei. Prognoza FMI este cea a unei creșteri de 6,6% în 2018 și 6,2% în 2019 (IMF, 2018). În ceea ce privește impactul asupra cursului RMB, acesta va fi de stimulare a deprecierei deja manifestate, având ca rezultat un spor de competitivitate la export a mărfurilor fabricate în China și de estompere a influenței taxelor vamale majorate la importul acestora în SUA.

Noul context economic accelerează ajustările atât prin procese determinate de piață (restructurări, modernizări, relocalizări de unități, reformularea unor LGV, redirecționarea unor fluxuri comerciale etc.), cât și prin politicile publice. Guvernul chinez răspunde războiului comercial nu doar prin propriile măsuri de protecție tarifară și netarifară, ci și prin politici active menite să estompeze efectele negative ale acestuia asupra economiei naționale (stabilizarea investițiilor, încurajarea consumului intern, susținerea mai fermă a CDI, sprijinirea sectorului privat, monitorizarea atentă a îndatorării și a șomajului etc.) și prin măsuri sau promisiuni cu un anumit potențial de atenuare a tensiunilor externe (stimularea importurilor, accelerarea liberalizării, deschiderea unor noi sectoare către investițiile străine, întărirea protecției dreptului de proprietate intelectuală etc.).

Din păcate, printre efectele negative ale războiului comercial se înscrie și schimbarea priorităților de politică macroeconomică ale Chinei dinspre eforturile adresate vulnerabilităților sale acutizate (supraîndatorarea companiilor, exces de capacități industriale, poluare excesivă, shadow banking etc.), spre stabilizarea creșterii și contracararea atacului tarifar american și a consecințelor lui, ceea ce mărește semnificativ riscurile la care se supune China pe termen mediu și, odată cu ea, întreaga regiune, și chiar economia mondială.

2.2.3 Impactul războiului comercial SUA-China asupra unor terți

Un război comercial între cele mai mari două economii ale lumii (1. SUA și 2. China)¹⁹, care sunt totodată și primele puteri comerciale de pe glob (1. China și 2. SUA), legate, prin intermediul companiilor lor – atât bilateral, cât și cu restul lumii – prin miriade de lanțuri ale valorii și de rețele de producție internațională, nu se poate derula fără să afecteze și celelalte economii ale lumii și în același timp mersul economiei mondiale în ansamblul său. Printre economiile cel mai direct afectate, care ar putea avea de jucat și un rol semnificativ în contextul nou creat de conflictul comercial SUA-China, se numără, pe de o parte, (i) țările învecinate și implicate în lanțurile regionale ale valorii (LRV) alături de acești doi mari actori (mai ales țările din Asia de Sud și de Sud-Est) și, pe de altă parte, (ii) economiile partenere de mare calibru ale celor doi protagoniști principali – în cazul de față Uniunea Europeană aflându-se în această poziție atât în raport cu SUA, cât și cu China. Pentru toate aceste țări și/sau regiuni, războiul comercial SUA-China poate genera atât mari provocări și riscuri, cât și oportunități care merită a fi valorificate.

2.2.3.1 Impactul războiului comercial asupra țărilor din Asia de Sud și Sud-Est

Țările din Asia de Sud și Sud-Est sunt în marea lor majoritate economii emergente, cu firme implicate în lanțurile regionale de aprovizionare și producție dezvoltate în jurul Chinei în temeiul atuului lor principal, competitivitatea de cost. Totodată, din lanțurile și rețelele de producție asiatice care includ China fac parte și firme din economiile dezvoltate ale continentului (Japonia, Coreea de Sud, Singapore, Hong Kong, Taiwan), din Europa (unele țări membre ale UE) și din SUA, al căror aport se leagă de superioritatea lor tehnologică și de capacitățile lor din sfera CDI. În ultima parte a anului 2018, companiile din Asia au ajuns să simtă tot mai clar efectele războiului comercial SUA-China și să adopte diferite atitudini de răspuns, conturând câteva trenduri.

În primul rând, războiul taxelor vamale la import determină tot mai multe relocalizări, într-un ritm tot mai accelerat, ale producției din China spre țările învecinate. Companiile cu activitate în China și exporturi în SUA – parțial sau total chinezești, americane, din țările asiatice dezvoltate, sau din Europa – se aflau deja sub presiunea costurilor materiale și de operare tot mai mari, iar cele care erau nevoite să lucreze la marje mici de profit chiar plănuiau să opereze o relocalizare la un moment dat. Războiul comercial a precipitat decizia multora în acest sens.

Dezvoltându-se, China a încetat să mai fie o țară cu costuri mici, iar taxele vamale de import care grevează de acum schimburile de materiale, componente și produse finite în relația cu SUA disipează marjele tot mai înguste de profit ale firmelor exportatoare. Devenite brusc neprofitabile și presate de clienții lor americani să găsească soluții, acestea optează pentru relocalizarea activității lor în țările vecine, cu forță de muncă ieftină și costuri scăzute, care, în plus, nici nu sunt blocate prin bariere tarifare la importul în SUA. Printre destinațiile

¹⁹ PIB al SUA în 2018 = 20.400 miliarde USD; PIB al Chinei în 2018 = 14.000 miliarde USD (WEF, 2018).

cel mai frecvent alese se numără, în funcție de domeniul de activitate, Vietnam, Thailanda, India, Bangladesh, Pakistan, Filipine și chiar țări din estul Europei în cazul mărfurilor intensive în forță de muncă, dar și Taiwan, Hong Kong, Coreea de Sud și Japonia, pentru produse intensive în capital și tehnologie.

Din această categorie de firme fac parte și cele care lucrează în China folosind inputuri importate din SUA, în special componente electronice. Acestea caută să-și schimbe furnizorii americani cu unii din Asia (mai ales din Taiwan, Coreea de Sud, Japonia). Potrivit unor sondaje, inclusiv din rândul firmelor americane care lucrează în China folosind inputuri din SUA, circa 30% sunt în căutarea unor surse noi de componente, din afara SUA, și a unor noi locații pentru producție situate în afara Chinei, astfel încât să poată elimina problemele create de taxele vamale la import de pe ambele sensuri ale fluxurilor comerciale dintre cele două mari puteri (Kawase, 2018).

Este interesant de remarcat în acest context că, din felul în care se produc aceste schimbări, atât relocalizările, cât și reconstrucția lanțurilor valorii (LV) prin înlocuirea subfurnizorilor au loc cu mai mare rapiditate în zona industriilor superioare tehnologic. De asemenea, merită subliniat faptul că, din punctul de vedere al acestor noi țări gazdă, războiul comercial dintre SUA și China are implicații pozitive, reprezentând o oportunitate de a primi investiții străine, de a dezvolta noi activități și locuri de muncă, de a crește exportul și produsul intern brut. În paralel, pentru China, chiar dacă mai pierde din activități și locuri de muncă, nu este un fenomen prea îngrijorător, întrucât ea este oricum în plin proces de reformă structurală pe latura ofertei, prin care abandonează activități din industrii mature, intensive în muncă și capital, reduce capacități de producție excedentare și dezvoltă industrii noi, intensive în cunoaștere și inovare. În plus, încă se mai pot produce relocalizări și spre China.

Într-adevăr, în cazul companiilor americane exportatoare în China – eventual dependente de inputuri din această țară și grevate, ca atare, de taxele vamale de import introduse pe ambele fluxuri de schimb –, este de așteptat că, pentru a putea supraviețui, își vor relocaliza activitatea atât în China, cât și în alte țări din Asia de Sud-Est.

În rândul exportatorilor asiatici către marile rețele de comercializare a bunurilor de larg consum din SUA, care se aprovizionau preponderent din China (ca de pildă Li&Fung pentru livrări spre Walmart, Macy's etc.), se reduc masiv achizițiile din China și se caută furnizori în alte țări din Asia (Bangladesh, Vietnam, India, Pakistan, Filipine, pentru confecții; Vietnam, India, Indonezia și Europa, pentru încălțăminte).

În fine, impactul războiului comercial se resimte și la nivelul firmelor de expediție, transport, logistică și alte servicii corelate, ca reflectare a schimbării volumului și orientării fluxurilor comerciale dintre țări. Astfel, de pildă, în condițiile unui declin al schimburilor SUA-China datorat războiului comercial, COSCO ShippingHoldings, a treia mare companie de transport naval din lume, și-a anulat transporturile pe una dintre rutele care legau China de SUA, devenită ineficientă (Kawase, 2018).

Similar, Singapore, un stat extrem de dependent de export, cunoscut drept hub al transbordărilor, întrucât 9 din 10 containere manipulate aici sunt destinate altei țări, se va număra printre zonele cele mai puternic afectate de războiul comercial SUA-China. Foarte multe dintre componentele destinate asamblării finale în China, care vin din alte țări sud-est

asiatice, precum Malaysia sau Indonezia, dar și din alte zone, trec prin Singapore, unde mai suportă unele operațiuni înainte de expedierea spre locul realizării produsului finit. Declinul schimburilor SUA-China cauzat de noile taxe vamale la importul reciproc va afecta Singapore, contribuind la pierderea a 0,8 p.p. din PIB în 2018 și 1,5 p.p. din PIB în 2019. Asemenea acestui stat, și alte țări din zonă, care sunt adevărate hub-uri ale producției pentru export, precum Coreea de Sud, Malaysia și Taiwan, vor avea de pierdut până la 0,6 p.p. din PIB în 2018 (Vaswani, 2018).

Un alt exemplu de impact negativ puternic este cel al Coreei de Sud, pentru care atât China, cât și SUA sunt parteneri importanți, ce reprezintă 25% și, respectiv, 12% din exporturile acestei țări. Potrivit unui raport KITA (Korean International Trade Association), în cel mai defavorabil scenariu, al unui război comercial total, în care exporturile Chinei (care înglobează componente sud-coreene) scad dramatic pe relația SUA, Coreea de Sud poate să înregistreze o scădere cu 6,4% a exportului său, echivalând cu 36,7 miliarde USD (Lee J.-h., 2018).

Ceea ce trebuie extras și subliniat din aceste exemple, este faptul că în urma unui război comercial aproape toată lumea pierde. Cu excepția unor țări sărace care se pot afla în mod neașteptat în situația de a primi investitorii alungați din alte spații, de urmările războiului comercial toți ceilalți protagoniști vor avea de suportat pierderi pe durata mai multor ani, inclusiv după încetarea ostilităților comerciale. Războiul în sine este extrem de disruptiv, producând șocuri, nesiguranță, pierderi, dar și rezolvările pe care firmele le adoptă luptând pentru supraviețuire sunt, la rândul lor, disruptive, propunând, în condițiile date, soluții suboptimale, costisitoare și dificil de operat. Relocalizările sau schimbarea componenței lanțurilor valorii, de pildă, sunt mișcări extrem de dificile, care generează costuri și se soldează cu ineficiențe, cel puțin inițial, până la derularea proceselor de învățare și rodarea mecanismelor cooperării și schimbului dintre verigi. În plus, chiar și după închiderea unui asemenea conflict, rămân pe termen lung urme care nu se șterg ale confruntării dintre părți, sub forma neîncrederii reciproce, reținerii, suspiciunii, care împreună poartă pe mai departe un cost: cel al colaborărilor care, pe acest fond, nu mai au loc.

2.2.3.2 Impactul războiului comercial asupra Uniunii Europene

Uniunea Europeană (UE) nu a debutat prea bine în relația cu noua administrație a SUA, dar tensiunile s-au mai calmat odată ce președintele american și-a îndreptat toată energia spre China. Până la finalizarea negocierilor pentru un acord de liber-schimb SUA-UE (lansate în luna octombrie 2018, prin notificarea trimisă Congresului american de către președintele Trump), războiul comercial SUA-China, aflat în plină desfășurare, creează o fereastră de oportunitate pentru UE, care ar trebui exploatată. Mai concret, aflată sub presiunea SUA, China are nevoie de relații bune cu UE și este de presupus că ar putea să fi devenit mai deschisă la negocieri și mai flexibilă, astfel încât să se poată finaliza tratatul bilateral UE-China pe investiții (BIT), aflat în negocieri de peste un deceniu. Probabil că acum ar putea fi rezolvate blocajele privind reciprocitatea în materie de investiții, problema

transferurilor de tehnologie și a drepturilor de proprietate intelectuală, care constituie și o parte din subiectele contondente pe care presează și administrația Trump.

Războaiele comerciale produc, indiscutabil, mari daune, dar creează și oportunități. La capitolul impact negativ asupra companiilor europene aflate în LGV alături de SUA și/sau China, sau având activități dezvoltate în SUA și China, regăsim aceleași situații ca și pentru companiile din alte zone, așa cum au fost analizate mai sus. Un exemplu interesant, care merită însă amintit, este cel al firmelor germane din industria auto (Daimler Benz, BMW), care au uzine de asamblare în SUA în care produc autoturisme atât pentru piața americană, cât și pentru cea chineză și alte piețe de export. O parte dintre componentele asamblate de aceste companii în unitățile lor din SUA provin din Europa, din lanțurile lor regionale de aprovizionare din care fac parte numeroase țări din Europa Centrală și de Est, inclusiv România. Majorarea potențială a protecției vamale a SUA față de UE, inclusiv pentru listele de componente auto, ar da o mare lovitură tuturor acestor producători și furnizori de produse intermediare. Importul de componente astfel scumpit în SUA și exportul ulterior spre China, unde întâmpină protecția tarifară chineză, al autoturismelor care înglobează aceste componente, ar putea pune serioase probleme companiilor germane, deși marja de profit la aceste produse, din gama de lux, este destul de ridicată. Din fericire, nu s-a ajuns aici și probabil nici nu se va mai ajunge, dată fiind reluarea negocierilor SUA-UE. Merită însă amintit aici că *Parteneriatul Transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP)* – acordul bilateral de comerț liber negociat de UE și SUA între anii 2013-2016, dar respins de Donald Trump *ab initio* – ar fi eliminat aproape toate taxele vamale de import între SUA și UE și, odată cu ele, toate acuzele, suspiciunile și tensiunile actuale dintre cele două părți.

Un aspect interesant în plus, legat de acest exemplu apare ca urmare a recente achiziții de acțiuni Daimler de către firma mamă a companiei auto Geely.²⁰ În urma acestei tranzacții, Zhejiang Geely Holding Group din China devine cel mai mare investitor al grupului Daimler, care a vândut un număr record de autoturisme și SUV-uri în China în 2017 (600.000 unități, dublu decât în SUA) transformând-o în principala sa piață (Bloomberg, 2018). Absurdul războiului comercial apare și aici din faptul că statul chinez ripostând acțiunilor SUA afectează prin măsurile sale protecționiste chiar și interesele directe ale unei mari companii chineze, demonstrând o dată în plus că, într-o lume globalizată, atât de interdependentă, loviturile ținute către un anumit actor au mari șanse de a ricoșa în altă parte, inclusiv spre cel care le-a inițiat.

Uniunea Europeană urmărește cu atenție desfășurarea ostilităților comerciale dintre SUA și China pentru a putea evalua corect impactul asupra propriei economii. Ea are poziții similare cu SUA în ceea ce privește critica ritmului lent de deschidere a economiei chineze (atât față de import, cât și față de investițiile străine) și regimul proprietății intelectuale, dar are și poziții contradictorii și chiar dispute cu SUA, de pildă pe tema subvențiilor (vizând, printre altele, construcția de aeronave). Pe de altă parte, UE are preocupări similare celor

²⁰ La începutul anului 2018, compania chineză Zhejiang Geely Holding Co., care deține și Volvo Cars și o parte din capitalul Volvo Trucks din Suedia, a preluat contra 9 miliarde USD 10% din capitalul firmei germane Daimler Benz, care deține producătorul de autoturisme de lux Mercedes Benz și Daimler Trucks (Bloomberg, 2018).

chineze cu privire la acțiunile unilaterale ale SUA la nivel global, la ieșirea acestora din tratatele internaționale, la necesitatea apărării sistemului multilateral global și a contracarării tendințelor protecționiste, dar are și poziții adverse vis-à-vis de China pe tema excedentelor de capacitate chineze, a lipsei reciprocității în regimul investițiilor, a transferurilor de tehnologie și nerespectării proprietății intelectuale, sau a reglementărilor anti-dumping.

Interesele și ariile de dezacord ale celor trei puteri se întrepătrund și dau un tablou extrem de complicat, iar pe acest fundal, războiul comercial purtat între SUA și China plasează UE într-o zonă limită, din care ar putea fie să riște să devină un mare perdant (dacă cele două țări ajung la un acord în care China acceptă să importe mai mult din SUA, reducând substanțial importurile sale din Europa), fie, dimpotrivă, să reușească să devină actorul care suplinește pe ambele piețe oferta devenită inacceptabil de scumpă a celeilalte părți.

Războaiele comerciale creează oportunități pentru companii și sectoare din țări terțe, iar cel actual dintre SUA și China oferă Uniunii Europene – potrivit unei cercetări sub egida Bruegel, prestigiosul think tank european din Bruxelles –, atât oportunități comerciale pe termen imediat (ca de pildă, substituirea unor exporturi de produse agricole americane pe piața chineză și a unora de bunuri de consum chinezești pe piața americană), cât și, mai ales, ocazia de a obține în cadrul unui acord bilateral anumite concesii, pe care China nu a acceptat să le facă anterior, în ceea ce privește: deschiderea economiei pentru importuri și investiții în condiții de reciprocitate; înlăturarea subvențiilor acordate prin bănci și firme de stat; reglarea aspectelor privind achiziția de companii europene la prețuri incorecte, subvenționate de statul chinez, pentru obținerea accesului la tehnologii și capacități CDI (Wolff, 2018).

Este interesant de observat aici cum ar putea profita Uniunea Europeană de urmările războiului comercial SUA-China, substituind exporturile fiecăreia pe piețele celeilalte. Exporturile UE și ale SUA în China sunt structural asemănătoare:

- principalele cinci grupe de produse importate de China din SUA sunt: (i) *produse chimice*, (ii) *echipamente de transport*, (iii) *autovehicule* (iv) *mașini și echipamente* și (v) *instrumente medicale*;
- principalele cinci grupe de produse importate de China din UE sunt: (i) *autovehicule*, (ii) *mașini și echipamente*, (iii) *produse chimice*; (iv) *instrumente medicale* și (v) *echipamente de transport*.

Pornind de la această realitate și prezumând că SUA nu vor lovi direct UE, cum au procedat cu China, un alt studiu Bruegel ajunge la concluzia că pe piața SUA cel mai mult ar avea de câștigat producătorii europeni de autovehicule, urmați de cei din sectoarele de produse chimice și de mașini și echipamente, iar pe piața chineză, probabilitatea cea mai mare de a-și majora vânzările ar fi pe piața produselor aviatice, unde nu ar mai întâmpina nicio concurență din partea companiilor americane. Odată cu introducerea tranșei din septembrie 2018 a taxelor vamale pentru importurile americane din China în valoare de 200 miliarde USD, UE ar putea beneficia de această conjunctură prin faptul că producătorii săi de bunuri de consum și-ar mări cotele pe piața americană (Garcia-Herrero, 2018).

Totodată, cercetarea think-tank-ului european Bruegel evaluează, pe baza unui indice special construit (*Trade Complementarity Index*), care dintre industriile Europei ar putea beneficia cel mai mult de creșterea exporturilor lor pe cele două piețe, ajungând la concluzia

că principalul beneficiar ar fi producția de semiconductori, care ar putea să-și mărească de peste trei ori (3,57 ori) valoarea exportului curent. Totuși, când s-a luat în calcul și mărimea relativă a sectoarelor în structura de export a UE, creșterile potențiale maxime au fost semnalate pentru industriile de aeronave/nave spațiale (+66%), autovehicule (+24%) și produse chimice (+17%). Pe de altă parte, cercetarea în cauză a ajuns la concluzia că UE ar putea beneficia mai mult substituind exporturile chineze pe piața americană, unde ar câștiga anual cu până la 69 de miliarde USD mai mult, în timp ce pe piața chineză câștigul suplimentar rezultat din substituirea exporturilor americane ar fi de 32 miliarde USD. Cu alte cuvinte, exportatorii europeni pot beneficia mai mult de pe urma sancțiunilor tarifare aplicate de SUA Chinei, decât de cele aplicate în replică de China, Statelor Unite.

Totuși, până la transpunerea în viață a acestor scenarii teoretice, alte cercetări avertizează asupra faptului că Zona euro va resimți impactul războiului comercial SUA-China printr-o creștere economică modestă, ușor de anihilat dacă conflictul escaladează, afectând încrederea mediului de afaceri și a consumatorilor. Potrivit unui sondaj efectuat periodic în rândul a 44 de economiști, de către agenția de știri Reuters, războiul comercial actual prezintă un risc clar în ceea ce privește declinul creșterii economice, prognozată de ei la 2,1% în 2018 și 1,8% în 2019, în timp ce rata inflației ar rămâne la 1,7%, în ambii ani (Reuters, 2018b).

3. Concluzii

Asemenea oricărui război comercial, nici cel actual dintre SUA și China nu va avea învingători reali, oricare ar fi discursurile președinților prinși în această încheștare, după ce vor fi ajuns la semnarea unui acord. Războiul comercial actual a perturbat considerabil nu doar cele două economii, ci întreaga lume, și nu doar pentru un număr de luni, ci pe termen lung, măsurabil chiar în decenii, dacă se va transforma într-un nou Război Rece. El a adus pierderi atât celor două țări, cât și multora dintre partenerii lor și va continua să aibă costuri, atât cuantificabile, cât și necuantificabile (probabil chiar mai importante). A generat și va mai genera efecte contrare celor urmărite de inițiatorul său, președintele Donald Trump, iar poporul american va fi cel care va achita în bună măsură nota de plată a acestei aventuri, pornite de la premise greșite și abordate cu instrumentele nepotrivite. A sădit pe termen lung germenii neîncrederii și nesiguranței, a relativizat principii, a contribuit și contribuie la șubrezirea construcției instituționale pe care s-a sprijinit pacea și mersul spre prosperitate al lumii în ultimele 7-8 decenii, o perioadă indiscutabil comparativ mai bună pentru omenire, în pofida tuturor imperfecțiunilor, eșecurilor, dezechilibrelor și nedreptăților care au marcat-o.

Sub conducerea președintelui Donald Trump, întoarcerea la protecționism comercial a țării care a promovat liberalismul, multilateralismul și globalizarea, dublată de retorica nu tocmai acoperită în fapte a președintelui Xi Jinping privind deschiderea spre exterior, cooperarea internațională și susținerea economiilor mai puțin dezvoltate prin programe investiționale, dau imaginea unei lumi care își pierde reperele, își încalcă principiile, își sfidează instituțiile, glisând spre populism, izolaționism și confruntare.

Confruntarea celor două mari economii este doar la suprafață un război comercial. În straturile sale adânci este o luptă dură pentru dominație economică și tehnologică, este o luptă

între două modele diferite de dezvoltare, de guvernare, de sistem politic, de relații sociale. Este și o luptă a orgoliilor, nu doar ale celor doi președinți, ci și ale celor două mari națiuni: una care vine dintr-un trecut unic, de mii de ani de măreție, avidă să-și redobândească statutul glorios, și o alta, care s-a construit pe sine și a reconstruit și modernizat lumea pe parcursul a doar câtorva secole, deținând încă ferm atuurile puterii.

În ultimii 40 de ani, relația de co-dependență care s-a țesut treptat, legând strâns cele două economii, a creat garanția stabilității și a unui anumit echilibru global. Acum, când această legătură complicată începe să se destrame lent, rămâne de văzut ce se va construi, în timp, în locul ei. Primele decizii se pregătesc acum.

Referințe bibliografice

- ABC (2018). *US trade war takes a bite out of Apple as supplier abandons China for Vietnam*. Preluat de pe ABC: <https://www.abc.net.au/news/2018-10-18/us-trade-war-takes-a-bite-out-of-apple/10385830>.
- Asad, J. (2018). *A trade tutorial for Trump*. Preluat de pe Project Syndicate: <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-protectionism-ignorant-of-trade-by-asad-jamal-2018-04?barrier=accesspaylog>
- Azevêdo, R. (2018). *Implementing the global trade rules*. Preluat de pe East Asia Forum: <http://www.eastasiaforum.org/2018/06/24/implementing-the-global-trade-rules/>
- Bader, J. (2018). *US-China relations: is it time to end engagement?* Foreign Policy, Policy Brief. Preluat de pe https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2018/09/FP_20180925_us_china_relations.pdf ;Bawoo, K. (2017). What has China learned from processing trade? *Journal of Economic Structures*.
- Bershidsky, L. (2018). *Trump's ZTE flip-flop puts Chinese phone makers on notice*. Preluat de pe Bloomberg: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2018-05-15/trump-s-zte-flipflop-puts-chinese-phone-makers-on-notice>
- Bloomberg (2018). *China's Geely buys a \$9 billion stake in Daimler*. Preluat de pe CNBC: <https://www.cnbc.com/2018/02/23/chinas-geely-buys-a-9-billion-stake-in-daimler-reports-bloomberg.html>
- Bryan, B. G. (2018). *Trump's trade war is getting serious –here's why it started, what it means for the US economy and how it could hit you*. Preluat de pe Business Insider: <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/trump-tra>
- Donan, S. &. (2018). *These products show how hard it will be to beat China in a trade war*. Preluat de pe Bloomberg: <https://www.bloombergquint.com/global-economics/trump-s-china-cold-war-yields-hard-look-at-global-supply-chains#gs.LxgzKG>
- Frankel, J. (2018). *Why China won't yield to Trump*. Preluat de pe Project Syndicate: <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-china-trade-war-lose-by-jeffrey-frankel-2018-04?barrier=accesspaylog>
- Garcia-Herrero, A. (2018). *US-China trade war: what's in it for Europe?* Brussels: Bruegel. Preluat de pe <http://bruegel.org/2018/08/us-china-trade-war-whats-in-it-for-europe/>
- Global Career Path (2018). *China lures PhD holders*. Preluat de pe <http://globalcareerpath.com/index.php/2018/02/13/china-lures-phd-holders/>
- Goodman, P. S. (2018). *Just fear of a trade war is straining the global economy*. Preluat de pe New York Times: <https://www.nytimes.com/2018/06/16/business/tariffs-trade-war.html>
- Hao, N. (2018). *Shipping data reflect slowing Chinese economic growth*. Preluat de pe The Epoch Times: https://www.theepochtimes.com/shipping-data-reflects-slowing-chinese-economic-growth_2703157.html
- Horowitz, J. (2018a). *Why the semiconductor is suddenly at the heart of US-China tech tensions*. Preluat de pe Quartz: <https://qz.com/1335801/us-china-tech-why-the-semiconductor-is-suddenly-at-the-heart-of-us-china-tensions/>

- Horowitz, J. (2018b). *The US-China tech war has forced a Chinese smartphone maker to halt production*. Preluat de pe Quartz: <https://qz.com/1273123/the-us-china-tech-war-has-apparently-forced-zte-to-halt-smartphone-sales/>
- Huang, C. (2018). *US tech ban on ZTE has exposed China's Achilles heel*. Preluat de pe South China Morning Post (SCMP): <https://www.scmp.com/week-asia/opinion/article/2143534/us-tech-ban-zte-has-exposed-chinas-achilles-heel>
- International Monetary Fund (IMF) (2018). *World Economic Outlook: Challenges to steady growth*. Washington, DC: IMF. Preluat de pe <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018>.
- Kawase, K. (2018). *How Asian companies are navigating the trade war*. Preluat de pe Nikkei Asian Review: <https://asia.nikkei.com/Spotlight/Cover-Story/How-Asian-companies-are-navigating-the-trade-war>
- Lau, L. (2018). *How much will the trade war hurt China?* Preluat de pe China-US Focus: <https://www.chinausfocus.com/finance-economy/how-much-will-the-trade-war-hurt-china>
- Lee, A. (2018). *Trade war tightens credit for China's small businesses, regulator warns*. Preluat de pe South China Morning Post: <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/2170937/trade-war-tightens-credit-chinas-small-businesses-regula>
- Lee, J.-h. (2018). *South Korea will be one of the hardest hit economies if trade war breaks out*. Preluat de pe South China Morning Post: <https://www.scmp.com/news/china/diplomacy-defence/article/2153645/south-korean-firms-may-get-caught-crossfire->
- Lovely, M. E. (2018). *Trump's tariffs primarily hit multinational supply chains, harm US technology competitiveness, Policy Brief*. Peterson Institute for International Economics (PIIE). Preluat de pe <https://piie.com/system/files/documents/pb18-12>.
- Mitzuru, O. (2018). *China's power closing in on US, warns think tank*. Preluat de pe Asia Nikkei: <https://asia.nikkei.com/Politics/International-Relations/China-s-power-closing-in-on-US-warns-think-tank>
- The New York Times (2018a). *How the biggest trade war in economic history is playing out*. Preluat de pe NYT: <https://www.nytimes.com/2018/07/06/business/china-us-trade-war-trump-tariffs.html>
- The New York Times (2018b). *Trump opens new front in his battle with China: international shipping*. Preluat de pe New York Times: <https://www.nytimes.com/2018/10/17/us/politics/trump-china-shipping.html>
- Pencea, S. (2017). *Restructurarea industriei de prelucrare chineze: imperative, strategii și provocări*. *Revista de Economie Mondială Vol. 9, nr. 3*.
- Peterson Institute of International Economics (PIIE) (2018). *Trump's trade war timeline: an up-to-date guide, August 23 and September 24*. Peterson Institute of International Economics.
- Reuters (2018a). *Fed raises US interest rates, sees at least three more years of growth*. Preluat de pe <https://www.reuters.com/article/us-usa-fed/fed-raises-u-s-interest-rates-sees-at-least-three-more-years-of-growth-idUSKCN1M60EE>
- Reuters (2018b). *Global Trade war threatens to derail modest eurozone growth: Reuters poll, September, 6*, <https://www.reuters.com/article/us-eurozone-economy-poll/global-trade-war-threatens-to-derail-modest-euro-zone-growth-reuters-poll-idUSKCN1LN00T.....>
- Roach, S. (2015). *The Sino-American co-dependency trap*. Preluat de pe East Asia Forum: <http://www.eastasiaforum.org/2015/10/07/the-sino-american-co-dependency-trap/>
- Roach, S. (2018). *US needs China, more than China needs the US*. Preluat de pe Bloomberg: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2018-04-06/trump-s-tariffs-overlook-how-much-u-s-needs-china>
- Rosen, D. H. (2018). *A post-engagement US-China relationship?* Preluat de pe Rhodium Group: <https://rhg.com/research/post-engagement-us-china-relationship/>
- Sachs, J. D. (2018). *Trump's policies will displace the dollar*. Preluat de pe Project Syndicate: <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-policies-undermining-the-dollar-by-jeffrey-d-sachs-2018-09>
- Sally, R. (2013). *Global value chains, trade policy and Asia*. Preluat de pe East Asia Forum: <http://www.eastasiaforum.org/2013/06/13/global-value-chains-trade-policy-and-asia/>

- Stiglitz, J. E. (2018). *The US is at risk of losing a trade war with China*. Preluat de pe Project Syndicate: <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-loses-trade-war-with-china-by-joseph-e--stiglitz-2018-07?barrier=accesspaylog>
- United States Census Bureau (2018). *Trade in Goods with China*. Preluat de pe Foreign Trade: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>
- Vaswani, K. (2018). *US-China trade war: the countries caught in the cross-fire*. Preluat de pe BBC. Asia Business: <https://www.bbc.com/news/business-45247000>
- Ward, A. (2018). *Trump's trade war is hurting the global economy*. Preluat de pe Vox: <https://www.vox.com/2018/10/9/17955106/imf-economy-trump-trade-war-growth>
- Warner, J. (2018). *How could US-China trade war impact markets?* Preluat de pe <https://www.ig.com/no/markedsnyheter-og-analyse/trading-opportunities/how-could-a-us-china-trade-war-impact-markets--180328>
- Wolff, G. B. (2018). *How could Europe benefit from the US-China trade war?* Brussels: Bruegel. Preluat de pe <http://bruegel.org/2018/10/how-europe-can-benefit-from-the-trade-war/>
- World Economic Forum (WEF) (2018). *The world's biggest economies in 2018*. Geneve: World Economic Forum. Preluat de pe <https://www.weforum.org/agenda/2018/04/the-worlds-biggest-economies-in-2018/>
- Zhang, Y. (2018). *Who will be the winner of the US-China trade war?* Preluat de pe East Asia Forum: <http://www.easiaforum.org/2018/08/28/who-will-be-the-winner-of-the-us-china-trade-war/>

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Pencea, S. (2019). Războiul comercial SUA-China și consecințele sale, *Revista de Economie Mondială*, 11 (1), pp. 1-35
