

USA i Chiny – jeszcze daleko od wojny handlowej



Ryzyko eskalacji handlowego sporu pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami powoduje silną przecenę na globalnym rynku akcji. Choć coraz więcej obserwatorów nazywa spór na linii Waszyngton – Pekin wojną handlową, wydaje się, że cały czas jest to jedynie potyczka pomiędzy szanującymi się mocarstwami – pisze Marcin Lipka, główny analityk Cinkciarz.pl.

Prezydent USA polecił przygotowanie listy importowanych z Chin towarów o wartości 200 mld dolarów. Mają one być obłożone cłem na poziomie 10 proc. Wraz z analogiczną listą obejmującą towary o wartości 50 mld dol. dochodzimy mniej więcej do połowy wartości całego importu z Państwa Środka. Czy to jest już wojna handlowa?

Na razie to wszystko jedynie słowa

Przede wszystkim na razie żadne cła nie zostały fizycznie nałożone. Data krytyczna to 6 lipca, czyli dwa dni po szeroko celebrowanym w USA Świącie Niepodległości. Czy to możliwe, żeby Biały Dom ogłosił w tym czasie wprowadzenie ceł, ryzykując przy tym wyraźne pogorszenie sentymentu gospodarczego podczas kluczowej dla Republikanów kampanii do amerykańskiego Kongresu? To mało prawdopodobne.

Zdecydowanie większa jest szansa, że to kolejny etap negocjacji ze strony Białego Domu. Amerykańska administracja chce pokazać, że walczy o redukcję deficytu handlowego, zwłaszcza na linii USA – Chiny. Do tego celu używa (zresztą słusznych) argumentów o konieczności ochrony intelektualnej na terenie Państwa Środka oraz modyfikacji w tym momencie już przestarzałych zasad ustalonych przez Pekin, że inwestycje joint-venture cały czas wymagają udziału przynajmniej 51 proc. chińskiego kapitału.

Chińczycy są świadomi, że elementy poruszane przez Waszyngton są ważne (własność intelektualna, joint-venture) i stanowią element sporny, również w kontaktach z innymi rozwiniętymi krajami. W Pekinie minęło już także zaskoczenie, że obecnie znaczna część komunikatów jest formowana przez media społecznościowe, a tradycyjna dyplomacja ustąpiła miejsca zmieniającymi się jak w kalejdoskopie kilkudziesięcioma komunikatami (dobrym przykładem na to były zwroty akcji w sprawie Korei Północnej).

Nikt nie chce przegrać i nikt nie przegra

Zwykle niewiele osób interesuje się detalami polityki handlowej. Gdy jednak temat zaczyna być omawiany dość szeroko, żadna strona nie będzie chciała przegrać w tym prestiżowym sporze. I zresztą nikt nie przegra.

Już w ostatnich tygodniach pojawiały się częściowe rozwiązania konfliktu, które mogą zostać ogłoszone praktycznie z dnia na dzień. Chiny deklarowały większy import ropy naftowej z USA, by zmniejszyć deficyt handlowy. Stany Zjednoczone pozytywnie odbierały możliwość przyspieszenia reformy dotyczącej joint-venture przez Pekin.

Prezydent Donald Trump zresztą kilkakrotnie podkreślał, że Xi Jinping jest jego „bliskim przyjacielem”, co oznacza, że ryzyko wojny handlowej może skończyć się nawet po jednej rozmowie przywódców. W końcu pomiędzy przyjaciółmi nawet poważne spory można rozwiązać szybko.

Scenariusz alternatywny

Oczywiście można sobie wyobrazić inne przebieg wydarzeń. Lipiec faktycznie rozpoczyna się od nałożenia ceł na większość chińskiego importu. Pekin także odpowiada obłożeniem restrykcji na towary z USA oraz np. utrudnieniami proceduralnymi w łańcuchu dostaw działających na terenie Chin amerykańskich firm.

To oczywiście prowadzi do znacznego pogorszenia nastrojów przedsiębiorców na całym świecie, wyższych cen dla konsumentów czy nawet ryzyka recesji. W gwizdek idzie więc pozytywny efekt niższych podatków dla Amerykanów i zapowiedzi inwestycji infrastrukturalnych. Nikt wtedy nie jest zadowolony, a wszyscy są przegrani, i to akurat w momencie wyborów do amerykańskiego Kongresu. Biorąc pod uwagę dwa scenariusze, ten dotyczący ustabilizowania konfliktu i obopólnego zwycięstwa cały czas jest zdecydowanie bardziej prawdopodobny.