

## Wojna handlowa w pełni. Chiny wytaczają potężne działa



**Rozszerza się konflikt handlowy pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami. Obie strony w ostatnich godzinach licytują się zapowiedziami wprowadzenia ceł. Czy to jeszcze potyczka handlowa, czy już prawdziwa wojna? – pisze Marcin Lipka, główny analityk [Cinkciarz.pl](https://cinkciarz.pl).**

W nocy Stany Zjednoczone opublikowały 40-stronicową listę importowanych z Chin towarów, które obejmie 25-procentowa stawka celna. Zaliczają się do nich m.in. produkty przemysłu farmaceutycznego czy maszynowego (np. roboty przemysłowe). Dodatkowe opłaty celne Ameryka zamierza nałożyć na produkty gospodarstwa domowego – zmywarki czy telewizory.

Odpowiedzi Chin na zaczepki Waszyngtonu na początku były umiarkowane. Gdy USA ogłosiły cła na chińską stal czy aluminium, Pekin długo zwlekał z wprowadzeniem działań odwetowych. Teraz było inaczej. Reakcja nadeszła dosłownie po kilku godzinach i była równa co do skali.

Importowane przez Chiny amerykańskie towary o wartości 50 mld dol. zostaną objęte 25-procentowymi cłami. Zaliczają się do nich m.in. samoloty, samochody oraz soja, której to import z USA ma wartość ok 12 mld dol. rocznie.

### **Jeszcze 6-7 tygodni, by uniknąć wojny**

Dodatkowe graniczne opłaty wejdą w życie z dnia na dzień. W dokumencie Biura Przedstawiciela Handlowego USA, który wymienia listę produktów objętych cłami, możemy przeczytać, że rozmowy z zainteresowanymi stronami (chodzi przede wszystkim o przedstawicieli przedsiębiorstw) potrwać do 22 maja.

To oznacza również przynajmniej 6-7 dodatkowych tygodni na rozmowy pomiędzy chińskimi oraz amerykańskimi oficjelami. Jeżeli jednak negocjacje nie przebiegną pozytywnie, jak w przypadku obostrzeń na import stali i aluminium z Kanady czy Unii Europejskiej, wtedy można oczekiwać coraz większej nerwowości na rynkach. Odbije się ona najbardziej na akcjach przedsiębiorstw produkujących towary objęte nowymi cłami.

### **Kompromis albo koniec dobrej koniunktury**

Cały czas wydaje się, że do szerokiej wojny handlowej nie dojdzie. Nie opłaca się to żadnej ze stron – czy to z politycznego, czy gospodarczego punktu widzenia. W listopadzie Amerykanie wybiorą jedną trzecią przedstawicieli Senatu i całą Izbę Reprezentantów. Poważniejsze spadki na giełdach wywołane działaniami Białego Domu raczej nie wpłynęłyby pozytywnie na wynik Republikanów.

Chiny, które eksportują do USA towary o wartości 500 mld dol., także nie mają interesu w eskalacji konfliktu. Rozszerzenie obostrzeń handlowych może oznaczać dla Pekinu wolniejszy wzrost gospodarczy. Stąd prawdopodobnie w nadchodzących 6-7 tygodniach uda się wypracować kompromis, z którego obie strony „wyjdą z twarzą”.

Gdyby jednak kompromis nie został osiągnięty, wtedy pierwsze dni czerwca mogą być bardzo trudne na rynkach. Sentyment zarówno wśród przedsiębiorców, jak i konsumentów może wyraźnie się popsuć, a inwestorów prawdopodobnie opanuje strach, że prawdziwa wojna handlowa spowoduje wyraźne pogorszenie perspektyw globalnego rozwoju i przybliży moment cyklicznego spowolnienia koniunktury.