

Czy prezydent Trump zwariował?

Przełom roku to naturalny czas podsumowań i wyciągania wniosków na nadchodzące miesiące. Rok 2018, jak każdy, obfitował w ciekawe wydarzenia gospodarcze. Jednym z nich był niewątpliwie wybuch kryzysu handlowego pomiędzy USA i Chinami. Polska nie jest strategicznym partnerem żadnego z mocarstw, ale warto przyjrzeć się tej relacji. Choćby ze względu na to, że działania amerykańskiego prezydenta mogą znacząco wpływać na organizację całego, a więc także naszego, handlu międzynarodowego.



T. Piotr Durawa

Zacznijmy od rzucenia okiem na dzisiejsze Chiny i ich rolę w światowej gospodarce. Oczywiście z racji wielkości Państwo Środka jest ważnym uczestnikiem światowego biznesu. Warto pamiętać, że według Banku Światowego Chiny są drugą co do wielkości gospodarką na świecie, za Stanami Zjednoczonymi, przed Japonią. Według Światowej Organizacji Handlu (WTO) Chiny były największym na świecie eksporterem towarów w 2017 r. i piątym co do wielkości eksporterem usług komercyjnych. Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego Chiny mają największe rezerwy walutowe od grudnia 2017 r., sięgające 3140 mld dolarów. Dla porównania, polskie rezerwy walutowe wynoszą około 115 mld dolarów. Ważnym elementem chińskiego sukcesu jest aktywna rola państwa, które stwarza własnym firmom uprzywilejowane

warunki: firmy państwowe mogą liczyć na wsparcie finansowe, takie jak tanie kredyty, a największe inwestycje realizowane są tylko przez chińskich wykonawców. Wielkość gospodarki sprawia, że władze państwowe dysponują wystarczającą ilością pieniędzy, by móc prawie dowolnie wspierać własny przemysł. Bogacący się Chińczycy stanowią dla światowych producentów łakomy kąsek. Przykłady tylko z branży motoryzacyjnej robią wrażenie. W 2017 r. Volkswagen sprzedał na brytyjskim rynku nieco ponad 200 tys. aut, a w Chinach ponad 340 tys. tylko w grudniu. Żaden wielki biznes nie może sobie pozwolić na rezygnację z chińskiego rynku: w listopadzie 2016 r. General Motors sprzedał tu 70% więcej aut niż w USA, w całym 2016 r. Volkswagen sprzedał blisko 40%, a BMW i Mercedes po 22% swojej rocznej produkcji.

Państwo chińskie umiejętnie wykorzystuje swoje przewagi – z jednej strony zachęca do lokowania produkcji na jego terenie, z drugiej starannie wybiera tych, z którymi chce współpracować. Ani Unia Europejska, ani USA nie uznają Chin za gospodarkę rynkową, choćby z tego powodu, że ograniczyłyby to środki antydumpingowe, a Chiny nie robią prawie nic, aby zapewnić firmom z UE lub USA rzeczywisty dostęp do rynku Chin bez niekończących się warunków i zwyczajowych opóźnień.

Zwykłą praktyką Chin jest ciągłe obiecywanie dostępu do rynku i domaganie się, aby inwestycje odbywały się poprzez wspólne przedsięwzięcia, często z przedsiębiorstwami publicznymi. Niejako rutynowo nalegają na transfer technologii. Znanym problemem jest niezbyt rygorystyczne podejście Chin do własności intelektualnej. Komisarz UE ds. handlu Cecilia Malmström wskazuje, że kradzież własności intelektualnej, taka jak podrabianie i piractwo, hamuje innowacje i zmniejsza zaufanie naszych (EU) partnerów handlowych. Dotyczy to szczególnie Chin, które nadal dostarczają znaczącą większość podrabianych i pirackich towarów.

Rozpędzona chińska gospodarka, od lat dysponująca wielkimi nadwyżkami finansowymi, poszukuje dla nich nowych lokalizacji i znajduje je w gospodarkach Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej, pogrążonych w ciągłych kłopotach spowodowanych populistyczną polityką gospodarczą, złym zarządzaniem i korupcją. Dla Chin są one łatwym celem – Chińczycy budują tam potrzebne drogi, koleje i porty konieczne do obsłużenia rosnącej liczby ludności, zaspokajania podstawowych potrzeb i wspierające utrzymanie spokoju społecznego. Jako inwestor Chiny są bardzo atrakcyjnym partnerem, ponieważ nie starają się wpły-

wać na politykę wewnętrzną, chińskie projekty realizowane są z szybkością nieznaną w tych krajach, a co najważniejsze ich finansowanie nie jest objęte restrykcyjnymi warunkami. Ale jak zauważył Rex Tillerson w lutym 2018 r. na Uniwersytecie Teksaskim: „Chiny stwarzają na rynkach wschodzących na całym świecie atrakcyjną ścieżkę rozwoju. W rzeczywistości jednak wiąże się to z krótkoterminowymi zyskami z długoterminowej zależności”.

Większość gospodarczych doświadczeń zebranych przez wiele krajów w relacjach z Chinami wskazuje na jedno: Chiny grają znaczącymi kartami, zapewniając sobie przewagi wynikające z ich wielkości i dominującej pozycji.

Nie wiadomo, czy prezydent Trump zna wszystkie aspekty obecności chińskiej na światowym rynku, ale można się spodziewać, że zna je jego otoczenie, choćby amerykańscy przedstawiciele w Światowej Organizacji Handlu, którzy sprzeciwiają się uznaniu Chin za gospodarkę rynkową.

Wiadomo za to, że prezydent już w swojej kampanii, prowadzonej pod hasłem „Make America Great Again” (Uczyńmy znów Amerykę Wielką), obiecywał przywrócenie Ameryce należnego jej, jego zdaniem, miejsca w świecie. Za jeden z istotnych objawów osłabienia roli USA, a szczególnie w relacjach z Chinami, prezydent uznał deficyt w obrotach handlowych. Według niego narastający import jest przyczyną ograniczania produkcji na terenie Stanów, a tym samym zmniejszania liczby miejsc pracy, co prowadzi do ubożenia (lub nieubożenia) się jego wyborców.

Aby temu zapobiec, USA postanowiły nałożyć cła na chińskie produkty, co wywołało na świecie falę komentarzy i zostało potraktowane jako jednostronny protekcjonizm, czyli działanie zagrażające równoprawnym warunkom gospodarczym. Poja-

wiły się scenariusze przywołujące Smoot-Hawley-Act, amerykańską ustawę protekcjonistyczną z 1930 r., która przyczyniła się do pogłębienia i przedłużenia wielkiego kryzysu. Jednocześnie zarzucono prezydentowi, że w imię wewnętrznych amerykańskich interesów zamierza wysadzić w powietrze światowy ład gospodarczy i, być może, doprowadzić do kolejnego wielkiego załamania.

Co oczywiste, objęcie cłami towarów z Chin spowodowało także reakcje wewnątrz USA i bliższe spojrzenie na rzeczywistość amerykańskiego importu. Szybko okazało się, że większość amerykańskiego importu, według danych Asian Development Bank aż 65%, nie jest importem w ścisłym znaczeniu tego słowa, lecz transgranicznymi dostawami w ramach tych samych organizacji gospodarczych, czyli amerykańskich koncernów. Oznacza to, że za większość deficytu handlowego z Chinami odpowiadają właśnie one, bo w pogoni za zyskami „wyprowadziły” miejsca pracy do tańszych zakładów w Chinach. Najbardziej spektakularnego dowo-

du na słusność tej tezy dostarczył Apple, jeden z największych amerykańskich koncernów, który w liście z 5 września ubiegłego roku, skierowanym do Biura Przedstawiciela Handlowego USA, zagroził, że proponowane cła spowodują podniesienie cen niektórych popularnych towarów konsumpcyjnych, takich jak słuchawki Apple Watch i AirPods, komputera stacjonarnego Mac mini, akcesoriów do iPadów, różnych ładowarek i adapterów oraz sprzętu do narzędzi używanych do produkcji i projektowania niektórych produktów w USA. Odpowiedź prezydenta Trumpa poprzez Twitter była błyskawiczna i celna: „Rozwiązanie jest proste – produkujcie w USA, zamiast w Chinach. Zaczynajcie budowę nowych fabryk. To fascynujące”. Wpis zakończył hashtagiem „MAGA”, skrótem od swojego hasła wyborczego „Make America Great Again”. Wahnięcie wartości giełdowej Apple’a po tej odpowiedzi dowodzi, że inwestorzy i konsumenci także zrozumieli, jaką rolę we wzmacnianiu Chin odgrywa własny amerykański biznes.

Pozostaje zatem odpowiedzieć na tytułowe pytanie: Czy prezydent Trump zwariował, narażając cały znany gospodarczy porządek na katastrofę protekcjonizmu?

Odpowiedź oczywiście nie jest prosta.

Krytycy prezydenta z pewnością zwrócą uwagę na potencjalne ryzyko, wynikające z „obudzenia” ducha protekcjonizmu. Główny ekonomista MFW Maurice Obstfeld przewiduje, że wojna handlowa między Stanami Zjednoczonymi i Chinami doprowadzi do znacznego pogorszenia sytuacji gospodarczej, a kolejne bariery handlowe dotkną gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i całą gospodarkę. W efekcie globalny wzrost gospodarczy wyniesie 3,7% w 2019 r., a nie jak prognozowano 3,9%. Można spodziewać się wolniejszej ekspansji w strefie euro, podniesienia cen w USA i Chinach. Obstfeld prognozuje, że świat stanie się „biedniejszym i bardziej niebezpiecznym miejscem”, chyba że światowi liderzy wspólnie zadbają o podniesienie poziomu życia, poprawę edukacji i zmniejszenie nierówności.

Zwolennicy prezydenta zwrócą uwagę na dwa ważne fakty: po pierwsze, wywołana przy okazji ceł dyskusja na temat relacji z Chinami wskazuje, jak bardzo protekcjonistycznie Chiny traktują swoją gospodarkę. Używając sportowej metafory: przedsiębiorstwa z całego świata, które weryfikują na co dzień swoją rynkową pozycję, muszą współzawodniczyć z konkurentem na doping. To nie są warunki równoprawnej i równorzędnej konkurencji.

Po drugie, świadomie lub nie, prezydent wywołał do odpowiedzi amerykański biznes i jego odpowiedzialność za los Amerykanów. Taki efekt nie byłby możliwy na drodze prawnej czy administracyjnej i Trump o tym wiedział.

Podsumowując: można podejrzewać, że represyjne cła i ewentualna wojna handlowa mogą być tylko pro forma skierowane przeciwko Chinom, a ich rzeczywistym celem jest ukrócenie dyktatu transnarodowych korporacji, które bronią swojego modelu biznesowego. Możliwe także, że przy okazji ograniczona zostanie chińska ekspansja i przywrócona równowaga w relacjach gospodarczych z Państwem Środka.

A jeśli jeszcze mniej zamożni wyborcy prezydenta Trumpa odczują na amerykańskim rynku wewnętrznym poprawę swojej sytuacji, trudno będzie powiedzieć, że prezydent zwariował. ■