

## Gospodarczy wymiar wizyty Donalda Trumpa w Chinach

Wizyta prezydenta USA Donalda Trumpa w Pekinie nie przyniosła przełomu w chińsko-amerykańskich stosunkach gospodarczych. Nie uzgodniono dalszego rozwoju mechanizmu likwidowania amerykańskiego deficytu handlowego i kształtowania zrównoważonej wymiany handlowej. Nie uzyskano również szerokiego otwarcia chińskiego rynku dla amerykańskich firm w takich branżach jak np. transport, telekomunikacja czy usługi finansowe. Zawarte w czasie wizyty kontrakty to w większości *memoranda of understanding* lub umowy ramowe. Ich wpływ na poziom amerykańskiego deficytu będzie w najbliższych latach niewielki. Przebieg rozmów potwierdził transakcyjne, a nie instytucjonalne podejście Trumpa do międzynarodowej polityki gospodarczej, co w wypadku relacji z Chinami jest mało skuteczną strategią w perspektywie długoterminowej.

W dniach 8-10 listopada br. prezydent USA Donald Trump złożył wizytę w Chinach. Najważniejszym punktem wizyty zaraz po kwestii Korei Północnej miała być współpraca gospodarcza. W szczególności zamierzano poruszyć temat dostępu amerykańskich przedsiębiorstw do chińskiego rynku i wyrównania deficytu handlowego USA. W skład delegacji Trumpa weszli m.in. sekretarz handlu Wilbur Ross oraz wielu dyrektorów kluczowych amerykańskich przedsiębiorstw jak Boeing, GE, Caterpillar, Dow Chemical, Honeywell, Qualcomm i Westinghouse.

Stanowczość stanowiska Trumpa w kwestiach nierównej wymiany handlowej z Chinami prezentowana w trakcie kampanii wyborczej znacznie osłabła w trakcie i po spotkaniu z przewodniczącym ChRL Xi Jinpingiem w Mar-a-Lago w kwietniu br. Wydarzenia ostatnich miesięcy mogły zapowiadać pewien zwrot. Stany Zjednoczone dokonały bowiem kilku bardziej zdecydowanych posunięć względem Chin:

- przedstawiciel USA ds. handlu Robert Lighthizer rozpoczął w sierpniu na podstawie sekcji 301 ustawy o handlu z 1974 r. postępowanie przeciw rządowi Chin w sprawie stosowania dyskryminujących praktyk wobec amerykańskich firm technologicznych i zmuszania ich do przekazywania technologii;
- departament handlu podtrzymał w końcu października stanowisko o dalszym nieuznawaniu Chin za gospodarke rynkową;
- w końcu października nałożono cła antidumpingowe na chińską folię aluminiową.

Jednak oficjalnie prezentowany w czasie wizyty ton był bardzo koncyliacyjny. Deklaracje członków amerykańskiej delegacji o twardszym tonie i sztywniejszym stanowisku w rozmowach za zamkniętymi drzwiami podawane przez przedstawicieli rządu USA nie znalazły odzwierciedlenia w przekazanych do wiadomości publicznej uzgodnieniach

Zamiast krytyki prezydent USA pozytywnie wypowiedział się o Xi i poprzednich przywódcach Chin, którzy jego zdaniem umiejętnie wykorzystywali na korzyść swojego kraju brak stanowczości poprzednich administracji w Waszyngtonie w negocjowaniu z Pekinem realizacji zasad uczciwego handlu. W efekcie Trump bardziej skrytykował administracje swoich poprzedników niż działania obecnej administracji w Pekinie.

W trakcie wizyty amerykańskie i chińskie przedsiębiorstwa podpisały MoU i wstępne umowy na realizację chińskich inwestycji w USA i eksport amerykańskich towarów o łącznej wartości ponad 250 mld USD. Obejmują one przede wszystkim chińskie inwestycje w wydobywanie i instalacje do produkcji surowców energetycznych (głównie gazu łupkowego i LNG) i ich import do Chin. Podpisano również porozumienia o niższej wartości dotyczące eksportu z USA produktów przemysłu maszynowego, branży lotniczej i motoryzacyjnej. Dużo mniejsze pod względem wartości umowy zawarte zostały w zakresie płodów rolnych, mięsa i produktów spożywczych.

Delegacja Trumpa nie uzyskała szerokiego otwarcia rynku i dostępu do branż, na których zależy amerykańskiemu biznesowi (np. telekomunikacyjnej i transportowej). Zapowiedź chińskich władz o otwarciu dostępu dla zagranicznych firm do rynków finansowych zbiegła się z wizytą Trumpa. Dotyczy to jednak wszystkich firm, a nie tylko amerykańskich. Szczegółowe regulacje zostaną ogłoszone w przyszłości i ich ostateczny kształt nie jest znany. Mimo orzeczenia panelu WTO w 2012 r. Pekin do dziś nie dopuścił do działania w formie WOFE (spółka w wyłącznym kapitale obcym) na chińskim rynku Visa, Master Card i innych firm obsługujących karty płatnicze. Chińskie zamówienia na procesory Qualcomm, samoloty Boeinga czy silniki i inne produkty General Electric są przewidywalnym i stałym elementem wymiany handlowej. Zamówienia na samochody i części od firm Ford i GM są o stosunkowo niewielkiej wartości. Rozwój rodzimego chińskiego przemysłu lotniczego i produkcji mikroprocesorów oraz ograniczanie różnymi metodami importu samochodów i nakłanianie zagranicznych firm do lokowania produkcji w Chinach stawiają też w dłuższej perspektywie pod znakiem zapytania wielkość przyszłego amerykańskiego eksportu tych produktów. Dalsze kontynuowanie takiej polityki może sprowadzić USA do roli dostawcy dla Chin przede wszystkim surowców energetycznych i nieprzetworzonych płodów rolnych i w mniejszym zakresie mięsa.

Mimo nominalnie znacznej wartości zawartych umów większość z nich to MoU, umowy ramowe albo umowy w ramach już realizowanej współpracy handlowej. Ich ewentualne urzeczywistnienie zajmie wiele lat, a ich wpływ na amerykański deficyt handlowy z Chinami będzie w najbliższym czasie niewielki. Warta 43 mld dolarów inwestycja na Alasce ma, według informacji departamentu handlu, w przyszłości corocznie generować eksport o wartości ok. 10 mld dolarów. Tymczasem w 2016 r. Stany Zjednoczone miały deficyt z Chinami o wartości ponad 300 mld dolarów, uwzględniając również usługi, w których USA mają nadwyżkę. Nawet sekretarz stanu w administracji Trumpa Rex

Tillerson wskazał, że w kontekście gigantycznego deficytu USA w handlu z Chinami efekty ostatniej wizyty są mało znaczące.

Wizyta była kolejnym potwierdzeniem transakcyjnego podejścia Trumpa do współpracy gospodarczej z Chinami i sukcesem chińskich władz. Brak dążenia ze strony USA do stworzenia instytucjonalnym ram i mechanizmów dla rzeczywistego wdrożenia polityki niwelowania deficytu i otwierania chińskiego rynku może spowodować, że nawet te niewielkie osiągnięcia nie zostaną zrealizowane. Jest to tym bardziej uderzające, że na kwietniowym spotkaniu podjęto ustalenia o pewnej instytucjonalizacji dialogu o współpracy gospodarczej w postaci przyjęcia „Planu 100-dniowego”, który potem przekształcił się w plan roczny. Możliwe również, że Trump, który prezentuje się jako mistrz w sztuce „dobijania targu”, wmanewrował się w sytuację, w której stał się w pewnym stopniu zakładnikiem Pekinu. W wypadku podjęcia bardziej stanowczych kroków wobec Chin – takich jak np. nałożenie kolejnych ceł antydumpingowych lub ograniczenie dostępu chińskich firm do amerykańskich technologii – strona chińska może wstrzymać realizację zawartych ostatnio porozumień.

Miękkie oficjalne stanowisko Trumpa w Pekinie nie oznacza, że w najbliższych miesiącach kurs wobec Chin nie zostanie zaostrzony. Na taką możliwość wskazuje broniącego amerykańskiego protekcjonizmu przemówienie Trumpa wygłoszone na szczycie APEC zaraz po wizycie w Chinach, które wymierzone było również w Chiny. Na krytykę Chin wskazuje także wygłoszona przez Trumpa zapowiedź egzekwowania wolności żeglugi na Morzu Południowochińskim i sprzeciw wobec ekspansji terytorialnej. W praktyce jednak administracja D. Trumpa uzyskała w Pekinie jedynie garść kontraktów i zmarnowała swoją szansę na poważne negocjacje zasad strukturalnych, które prowadziłyby do trwałych zmian w kształcie chińsko-amerykańskich stosunków gospodarczych.

**Łukasz Sarek** – analityk ds. gospodarki Chin w Ośrodku Badań Azji

