

Katarzyna Żukrowska

prof. dr hab., Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ORCID: 0000-0001-6751-5760

WOJNA HANDLOWA USA-CHRL I JEJ KONSEKWENCJE

Wprowadzenie

Celem artykułu jest pokazanie działań stosowanych w ramach tzw. wojny handlowej między USA a Chińską Republiką Ludową (ChRL) oraz ewolucji zastosowanych posunięć. Stanowi to punkt wyjścia do omówienia skutków podjętych działań dla obu państw i szerzej – dla gospodarki światowej. W artykule podane zostały definicje stosowanych pojęć oraz argumenty, jakich używa się w celu wprowadzania rozwiązań o charakterze protekcyjnym, jak i przeciwdziałających się im opinii. Tłem dla rozważań jest skrótowe przedstawienie działań protekcyjnych i zmieniające się warunki, w których stosowano kolejne rozwiązania. Przyjęto tezę, że analizowana wojna handlowa przez czasowy wzrost protekcji powinna prowadzić do nowej umowy między stronami sporu, co oznacza, że wzrost protekcji jest rozwiązaniem przejściowym i ma charakter instrumentu prowadzącego do nowego rozwiązania instytucjonalnego. W artykule poszukuje się odpowiedzi na następujące pytania: w jakich dziedzinach gospodarki działania wojny handlowej były stosowane? Co decydowało o wyborze właśnie tych dziedzin? Czy zastosowane restrykcje handlowe miały skutki dla innych uczestników wymiany handlowej poza głównymi aktorami, czyli USA i ChRL? Metoda zastosowana do przygotowania artykułu to krytyczna analiza dostępnej literatury.

Ponieważ tematyka wojny jest relatywnie nowa, sporo analiz i informacji na temat tego zjawiska w stosunkach międzynarodowych pochodzi ze źródeł internetowych.

Definicja wojny handlowej i ewolucja warunków jej stosowania w stosunkach międzynarodowych

Wojna handlowa rozpoczyna się, kiedy jedno państwo wprowadza rozwiązania oznaczające ochronę swojego rynku przed importem pochodzącym z innego państwa lub ich grupy. Jako instrumenty ochrony mogą być stosowane rozwiązania klasyczne (cła), instrumenty pozacelne lub paracelne (m.in. osłabianie kursu waluty; wprowadzanie wymogów dotyczących np. certyfikatów, użycia naklejek z określonymi informacjami; dobrowolne ograniczenia ilościowe; wymogi dotyczące sprawiedliwego handlu (*fair trade*), zawartości składników, spełnienia warunków proporcji między składnikami pochodzącymi z określonych rynków itp.).

Analizując pod względem historycznym warunki wprowadzania rozwiązań protekcyjnych w ostatnich stu latach, można powiedzieć, że uległy one głębokiej ewolucji. Zmieniły się też stosowane instrumenty oraz skutki działań protekcyjnych, wprowadzane przez poszczególne państwa. W tym miejscu warto przypomnieć, że kryzys lat 30. XX w. rozpoczął się od przepisów wprowadzających taryfy protekcyjne w USA, znanych jako ustawa Smoota-Hawleya (podpisana przez prezydenta Herberta Hoovera 17 czerwca 1930 r.)¹. To posunięcie protekcyjne Stanów Zjednoczonych podnosiło cła na 20 tys. towarów, które importowano na rynek amerykański. Krok ten spotkał się z reakcją partnerów handlowych – w efekcie rozkręcono spiralę protekcji. Taryfy w gospodarce światowej rosły od 1929 do 1933 r. Proces został przyspieszony przez wspomnianą ustawę, która podniosła średni poziom taryf w USA o 53%. W odpowiedzi inne państwa podniosły swoje taryfy celne i ograniczyły wymianę handlową, co w konsekwencji doprowadziło do Wielkiego Kryzysu lat 30. Reakcja państw zaangażowanych w handel i wojnę handlową w formie graficznej tworzyła sieć przypominającą pajęczynę, w której kolejne miesiące i lata podnosiły poziom protekcji w gospodarce światowej.

Wojny handlowe to efekt uboczny protekcjonizmu, co zalicza się do działań prowadzonych przez rząd, który dąży do ograniczenia międzynarodowej wymiany handlowej. W polityce protekcjonizmu podaje się różne argumenty, które zależą od poziomu rozwoju gospodarki i jej zaangażowania w międzynarodowy podział pracy. W gospodarkach rozwiniętych częściej mówi się o ochronie miejsc pracy przed zagraniczną konkurencją, a w gospodarkach rozwijających się jest

¹ *Smooth-Hawley Act* [hasło], Encyclopaedia Britannica, <https://www.britannica.com/topic/Smoot-Hawley-Tariff-Act> [dostęp: 22.07.2020].

to argument oparty na koncepcji ochrony rodzących się przemysłów (*infant industry*). Z kolei w gospodarkach wschodzących podaje się argument wsparcia dla biznesu, co ma na celu zapobieganie praktykom przejmowania rozwijających się firm przez firmy dominujące na rynku światowym. Często polityka protekcji stosowana jest w warunkach deficytów handlowych².

Działania protekcyjne mogą być podejmowane przez każdy kraj indywidualnie bez względu na jego poziom rozwoju, strukturę gospodarki czy udział w rynku światowym pod kątem produkcji, PKB czy uczestniczenia w handlu. Obecnie można powiedzieć, że polityka handlowa w państwach reprezentujących wyższy poziom rozwoju charakteryzuje się większą otwartością niż w przypadku gospodarek reprezentujących niższy poziom rozwoju. W pierwszych odnotowuje się niski poziom protekcji przy użyciu barier celnych, co jednak jest uzupełnione protekcją poza- i parataryfową. Inaczej wygląda to w przypadku³ państw reprezentujących grupę wschodzących gospodarek, czy też państw rozwijających się i tych najmniej rozwiniętych. Ogólnie możemy powiedzieć, że im niższy poziom rozwoju tym wyższa protekcja rynku. W gospodarkach mniej rozwiniętych dominuje protekcja taryfowa.

Ekspertcy toczą spór w sprawie protekcji. Jedni są zwolennikami stosowania ochrony rynku, inni opowiadają się za liberalizacją dostępu do niego. Tabela 1 zawiera zestaw argumentów, uzasadniających każde z dwóch stanowisk. Obecnie protekcja oprócz tradycyjnych, wymienionych wyżej instrumentów coraz częściej obejmuje działania mające na celu ograniczenie importu z krajów nie stosujących rozwiązań przyjętych przez prawo lub umowy międzynarodowe (łamiących demokratyczne zasady prawne lub instytucjonalne, nie kierujących się w swej polityce przepisami chroniącymi środowisko i przeciwdziałającymi zmianom klimatycznym czy łamiących prawa humanitarne).

Komentując zestawienie z tabeli 1, można dodać, że często rozwiązania protekcyjne wprowadzano w praktyce po to, żeby kraj wcześniej ich nie stosujący mógł po ich wprowadzeniu użyć redukcji jako środka mobilizującego do ich redukcji u partnerów. Takie rozwiązanie zastosowano np. w Polsce w 1967 r., kiedy państwo dołączało do Układu Ogólnego w Sprawie Ceł i Handlu (GATT), co w praktyce oznaczało wprowadzenie ceł, które można było zredukować w negocjacjach akcesyjnych. Protekcja taryfowa wcześniej była zbędna, gdyż w gospodarce planowej, w warunkach dominacji sektora państwowego w gospodarce i co za tym idzie w handlu, czemu dodatkowo towarzyszył brak wymiennalności waluty, cała wymiana handlowa była kontrolowana.

² Aby zapobiec takim rozwiązaniom, prowadzi się programy w ramach instytucji ONZ lub organizacji z nią powiązanych, np. WTO, sprzyjające otwieraniu gospodarek państw rozwijających się z uwzględnieniem wielkości ich potencjalnego deficytu rachunku bieżącego bilansu płatniczego. Obejmuje to ofertę z Curacao; WTO, WTO accessions, https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acc_e.htm [dostęp: 12.04.2020].

³ Index of Economic Freedom, Country Rankings, Heritage Foundation, <https://www.heritage.org/index/ranking> [dostęp: 22.04.2020].

Tabela 1. Argumenty za stosowaniem protekcji rynku i przeciwko niej, najczęściej stosowane przez ekspertów

Argumenty popierające stosowanie protekcji rynku	Argumenty krytyczne wobec protekcji (stosowane w celu wsparcia liberalizacji dostępu do rynku)
chroni krajowe firmy przed nieuczciwą konkurencją	protekcja wpływa na podniesienie cen, co rzutuje na koszty, tym samym jest czynnikiem stymulującym inflację
podnosi popyt na krajowe produkty	może wywoływać braki na rynku; wpływa na ograniczenie wyboru, ogranicza konkurencję, a co za tym idzie presję stymulującą innowacyjność
sprzyja podnoszeniu liczby miejsc pracy na krajowym rynku	zniechęca do wymiany handlowej, transferu kapitału, wiedzy, własności intelektualnej
ogranicza wielkość deficytu rachunku bieżącego bilansu płatniczego	wpływa na ograniczenie wzrostu gospodarczego, hamuje proces tworzenia dobrobytu społecznego
jest to instrument wymierzony przeciwko krajom stosującym nieetyczne polityki handlowe i karzący je za takie działania	ogranicza stosunki dyplomatyczne, wpływa negatywnie na relacje w sferze polityki, gospodarki, kultury i nauki

Źródło: zestawienie własne.

Od momentu uzyskania członkostwa w GATT przez Polskę warunki podejmowania decyzji o protekcji własnego rynku poszczególnych państw bardzo się zmieniły. Obecnie próba podnoszenia protekcji związana jest na ogół z określonymi praktykami partnerów handlowych, próbami stymulowania własnego eksportu lub polityką, której celem jest zmiana zachowania partnerów uznawanych za źródło deficytu na rachunku bieżącym bilansu płatniczego kraju. Powodem stosowania protekcji może być z jednej strony próba uzyskania zmiany warunków handlowych z partnerem lub partnerami, których działania oceniane są jako niezgodne z zasadami prawa. Z drugiej strony, są to działania egoistyczne poszczególnych państw, związane z próbą stymulowania eksportu lub ochrony własnego rynku (producentów, miejsc pracy, biznesu w początkowej fazie rozwoju). Swoboda podejmowania działań protekcyjnych jest obecnie ograniczona, co wynika z pewnych ustaleń globalnych w ramach Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW), Światowej Organizacji Handlu (WTO) i rozwiązań regionalnych. Instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych powoduje też, że państwa mogą podejmować pewne skoordynowane działania w odwecie. Sprzyjają temu rozwiązania zastosowane m.in. w wymienionych organizacjach.

Wystarczy wspomnieć, że w 1995 r. członkami GATT były 123 państwa, a obecnie⁴ – 164. Trzeba wyjaśnić, że GATT w wyniku ustaleń Rundy Urugwajskiej został zastąpiony w 1995 r. przez WTO. Inne zmiany prezentuje tabela 2, w której podano kolejne fazy liberalizacji w ramach tych organizacji.

⁴ Liczba państw członkowskich w WTO wzrosła o ok. 40% od czasu powołania tej organizacji. Ostatnim państwem, które dołączyło do WTO był Afganistan (29 lipca 2016 r.). Ponadto w organizacji jest zarejestrowanych 24 obserwatorów, a w przypadku 23 państw prowadzone są procedury uzyskania członkostwa. Państwa członkowskie UE reprezentowane są podwójnie: przez Komisję Europejską i indywidualnie.

Tabela 2. Rundy liberalizacji wymiany handlowej w ramach GATT i WTO

Runda	Data rozpoczęcia	Czas trwania	Liczba państw uczestniczących	Instrumenty i dziedziny objęte liberalizacją	Zakres liberalizacji
Genewska	kwiecień 1947	7 miesięcy	23	taryfy celne	podpisanie układu GATT, 45 tys. towarów objęto liberalizacją, co oznaczało zmiany warunków handlu dla towarów o wartości 10 mld USD
z An-nency	kwiecień 1949	5 miesięcy	13	taryfy celne	państwa członkowskie wprowadziły koncesje taryfowe dla 5 tys. towarów
z Torqu-ay	wrzesień 1950	8 miesięcy	38	taryfy celne	państwa członkowskie wprowadziły 8700 koncesji taryfowych, co doprowadziło do obniżenia taryf celnych z 1948 r. o 25%
Genewska II	styczeń 1956	5 miesięcy	26	taryfy celne, przyjęcie Japonii	obniżenie taryf celnych wartości 2,5 mld USD
Dillona	wrzesień 1960	11 miesięcy	26	taryfy celne	obniżenie taryf celnych o wartości 4,9 mld USD
Kennedy’ego	maj 1964	37 miesięcy	62	taryfy celne i postępowanie antydumpingowe	obniżenie taryf celnych szacowane na 40 mld USD wartości handlu światowego
Tokijska	wrzesień 1973	74 miesiące	102	taryfy celne i bariery poza taryfowe, umowy ramowe	obniżenie taryf celnych wartości 300 mld USD handlu światowego
Uru-gwajska	wrzesień 1986	87 miesięcy	123	instrumenty taryfowe i pozataryfowe, przepisy, usługi, własność intelektualna, mechanizm rozwiązywania konfliktów handlowych, liberalizacja rynku tekstyliów, rolnictwa, powołanie do życia WTO itp.	runda doprowadziła do: powołania WTO, poszerzenia zakresu negocjacji liberalizacji handlu, prowadząc do redukcji cel (ok. 40%), ograniczenia subsydiów dla rolnictwa, przyjęcia porozumienia dla pełnego dostępu do rynku tekstyliów i ubrań dla gospodarek rozwijających się, poszerzenia dostępu dla własności intelektualnych, a także usług i transferu kapitału
z Doha	listopad 2001	?	148+	taryfy celne, bariery pozacelne, rolnictwo, standardy dotyczące siły roboczej, ochrony środowiska, konkurencji, inwestycji, patentów, przejrzystości przepisów i rozwiązań itp.; w 2014 r. rozpoczęto negocjacje w ramach Porozumienia w Sferze Handlu Usługami (TiSA)*	runda nie została zamknięta; ostatnie porozumienie, jakie udało się osiągnąć to Pakiet z Bali, który podpisano 7 grudnia 2013 r.

* Trade in Service Agreement – porozumienie negocjowane od 2012 r. w ramach WTO przez 24 państwa reprezentujące różny poziom rozwoju, z inicjatywy USA. Stroną jest też UE. Umowa dotyczy bankowości, transportu, opieki zdrowotnej itp.

Źródło: zestawienie własne na podstawie: WTO, WTO in brief, https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr_e.htm; M. Unger, *GATT Rounds: Who, What, When, TradeVistas*, 7.12.2017, <https://tradevistas.org/gatt-rounds-who-what-when/> [dostęp: 12.07.2020].

Wnioski z zestawienia z tabeli 2 są następujące: wzrosła liczba państw objętych procesami liberalizacji, poszerzył się również zakres dziedzin objętych liberalizacją i koordynacją działań. Liberalizacja oprócz redukcji barier taryfowych objęła także procedury redukcji barier pozataryfowych. Na poziomie globalnym do kontroli włączono regionalne umowy o wolnym handlu, procedury antydumpingowe oraz przyjęto mechanizm rozstrzygania sporów.

W USA średni poziom ceł w długim okresie czasu wykazywał tendencję spadkową; były jednak także krótkie okresy, kiedy cła rosły. Stany Zjednoczone to bardzo duży i chłonny rynek, odgrywający ważną rolę w świecie, o czym decyduje jego PKB, udział w wymianie handlowej, eksporcie kapitału i własności intelektualnej. Rynek amerykański był inicjatorem wielu działań prowadzących do liberalizacji. Okresy wzrostu protekcji w USA prowadziły do jej obniżenia i w większości przypadków wywoływały zastosowanie takich rozwiązań w skali międzynarodowej, które ograniczały stosowanie praktyk niezgodnych z zasadami *fair trade*⁵.

Tabela 3. Historia średnich taryf celnych USA w latach 1890–2020

Ustawa	Rok	Średni poziom ceł*
McKinley'a	1890	48,4
Wilsona	1894	41,3
Dingleya	1897	46,5
Payne'a-Aldricha	1909	40,8
Underwooda-Simmonsa	1913	27,0
Fordney'a-McCumbera	1922	38,5
Smoota-Hawley'a	1930	53,0
***	1930–1939	43,6
	1940–1949	24,1
	1950–1959	12,0
	1960–1969	11,8
	1970–1979	7,4
	1990–1999	5,3
	2000–2009	3,6
	2010–2019	1,6**

* Poziom ceł FOB (*free on board*) naliczanych w imporcie.

** Poziom średnich ceł ważonych w 2018 r. według Banku Światowego; Tariff rate, applied, weighted mean, all products (%), The World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS> [dostęp: 14.04.2020].

*** W kolejnych fazach ustawy dotyczące warunków handlu nie miały charakteru imiennych ustaw. Wprowadzano je w efekcie negocjacji warunków członkostwa w różnych organizacjach międzynarodowych lub w efekcie jednostronnych (autonomicznych) rozwiązań. W zależności od charakteru zmian w części z nich wymagana była akceptacja parlamentarna.

Źródło: US Census Bureau, Statistical Abstract of the United States, Government Printing Office, Washington D.C., 1890–2019.

⁵ ST&R, Tariff Action Resources, <https://www.strtrade.com/f-tariff-actions-resources.html> [dostęp: 10.04.2020].

W obecnych warunkach mamy do czynienia z dość złożoną sytuacją, w której duża część państw wysoko rozwiniętych jest w fazie rozwoju, określanym jako etap postindustrialny, a więc zdominowany przez szeroko rozumiane usługi. W sektorze tym nie stosuje się w protekcji rynku podniesionych ceł – mają one znaczenie w gospodarkach, które są zdominowane przez produkcję przemysłową. Cłami objęte są również surowce i produkty rolne oraz spożywcze. Cła mają specyficzne działanie w warunkach, kiedy międzynarodowy podział pracy znany w formie klasycznej jako międzygałęziowy, został zastąpiony przez podział wewnątrzgałęziowy. Klasyczną ilustracją drugiego podziału jest udział firm z różnych gospodarek w globalnym łańcuchu tworzenia wartości dodanej (*Global Value Chains, GVC*)⁶. Podobnie może być potraktowany w tym przypadku również outsourcing (w sferze technologii informacyjnej, księgowości, bankowości, logistyki, produkcji itp.)⁷.

Tabela 4. Indeks wolności gospodarczej⁸ w wybranych latach w USA, ChRL i gospodarce światowej

	1995	2008	2018	2020
USA	76,7	80,7	75,7	76,2
ChRL	52,0	53,2	57,8	59,5
Świat	57,6	59,5	61,1	61,6
Średnia	62,06	64,46	64,86	61,6

Źródło: Index of Economic Freedom, Graph the Data, Heritage Foundation, <https://www.heritage.org/index/visualize?cnts=china|unitedstates&src=ranking> [dostęp: 14.04.2020].

USA zajmuje w 2020 r. 18 pozycję na 180 państw, uzyskując 76,2 pkt, co oznacza pogorszenie oceny o -0,2 pkt w stosunku do poprzedniego roku. ChRL zajmuje 103 pozycję uzyskując 59,5 pkt., co oznacza poprawę pozycji o 1,1 pkt. Chiny w rankingu są zakwalifikowane do grupy państw określanych jako „zasadniczo niewolne” (*mostly unfree*), a Stany Zjednoczone jako „zasadniczo wolne” (*mostly free*). Pierwsza grupa obejmuje wyniki od 50 do 59,9 pkt., natomiast grupa druga 70–79,9⁹.

Konfrontacja słownych deklaracji formułowanych przez polityków na temat protekcji z ocenami tych działań na poziomie międzynarodowym wskazuje, że w części gospodarek obserwuje się działania protekcyjne, podczas gdy w innych postępuje otwieranie gospodarek. Przykładem gospodarki, która poprawiła

⁶ D. Taglioni, D. Winkler, *Making Global Value Chains Work for Development. Trade and Development*, World Bank, Washington D.C. 2016, s. 13–16.

⁷ D. Brown, S. Wilson, *The Black Book of Outsourcing: How to Manage the Changes, Challenges, and Opportunities*, John Willey & Sons, Hoboken 2005.

⁸ Wskaźnik oparty jest na analizie czterech filarów: praworządności, wielkości rządu, skuteczności przepisów prawnych i otwartości rynków.

⁹ T. Miller, A.B. Kim, J.M. Roberts, *2020 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, Washington 2020, s. 5–7.

swoje wyniki jest Wielka Brytania, znajdująca się w grupie zasadniczo wolnych gospodarek. Kraj uzyskał 79,3 pkt., co oznacza poprawę o +0,4 pkt. w stosunku do roku 2019¹⁰. Rynek ten plasuje się w świecie na 7 pozycji, a w regionie na 3, *ex aequo* z Danią (za Szwajcarią i Irlandią).

Działania protekcyjne wprowadzone za prezydentury Donalda Trumpa i odpowiedź ChRL

Prezydent Donald Trump już podczas kampanii wyborczej zapowiedział wprowadzenie pewnych działań, których celem będzie protekcja rynku. Jego kampania wyborcza oparta była na hasle: „Przywrócić wielkość Ameryce!” („*Make America Great Again!*”). Deklarował on renegotjacje kilku umów handlowych, w których USA są stroną (wymieniano tu działający od 1994 r. Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu – NAFTA, wycofanie się Partnerstwa Trans-Pacyficznego – TPP, zerwanie negocjacji umowy o wolnym handlu między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską w ramach Transatlantyckiego Partnerstwa w Dziedzinie Handlu i Inwestycji – TTIP, budowę muru na granicy z Meksykiem, czy podjęcie działań prowadzących do zmniejszenia deficytu handlowego z Chinami). Po objęciu fotela prezydenta USA 20 stycznia 2017 r., Trump zaczął realizować część wymienionych celów. Zawieszono negocjacje z UE w ramach TTIP, USA wycofały się z wynegocjowanej wcześniej umowy TPP, umowa o wolnym handlu między USA, Kanadą i Meksykiem (USMCA) została wynegocjowana od nowa, co w praktyce oznacza, że po ratyfikacji wejdzie w życie i zastąpi umowę NAFTA¹¹, co jest planowane na 1 lipca 2020 r. Do tego momentu handel między trzema państwami odbywa się w ramach ustaleń przyjętych w NAFTA.

Duże zmiany w relacjach Stanów Zjednoczonych i ChRL wywołały kolejne decyzje prezydenta Trumpa w sprawie podniesienia taryf w styczniu 2018 r., zmieniające warunki handlu USA. Zostały one wprowadzone nie przez ustawę przyjętą przez Kongres, ale na wniosek wykonawczy prezydenta. Decyzja w tej kwestii stanowiła integralną część polityki handlowej nowego prezydenta. Trump podniósł cła na importowane: panele solarne i pralki o 30–50%¹², a następnie na stal o 25% i aluminium o 10%. Decyzje te nie dotyczyły jednak wszystkich państw, które były eksporterami na amerykański rynek. 10 maja wprowadzono cła w wysokości 25% na 818 grup towarowych w imporcie z chińskiego rynku. W przypadku importu z ChRL szacunkowo ocenia się, że cłami obłożono import o wartości 50 mld USD. W czerwcu 2018 r. stosowanie wprowadzonych ceł

¹⁰ Index of Economic Freedom, Graph the Data, Heritage Foundation, <https://www.heritage.org/index/visualize?cnts=china|unitedstates&src=ranking> [dostęp: 14.04.2020].

¹¹ Oficjalna strona USMCA, <https://usmca.com/> [dostęp: 14.04.2020].

¹² *Trump imposes steep tariffs on imported solar panels and washing machines*, “The Guardian”, 23.01.2018, <https://www.theguardian.com/environment/2018/jan/23/trump-imposes-steep-tariffs-on-imported-solar-panels-and-washing-machines> [dostęp: 23.06.2020].

zostało rozszerzone na UE, Kanadę i Meksyk – głównych partnerów USA; cłami nie objęto Australii. Zastosowano wobec niej „wyłączenie związane z klauzulą narodowego bezpieczeństwa”, co jest konsekwencją bliskich kontaktów między sektorami obrony i produkcji sprzętu wojskowego tego państwa a USA, a także ma bezpośredni związek z realizowanymi w Australii programami zwiększającymi potencjał marynarki wojennej, która ma znaczenie w regionie Pacyfiku¹³. W grudniu 2019 r. podwyższonymi cłami na stal i aluminium objęto również Argentynę i Brazylię, co uzasadnione było działaniami tych państw w sferze ich kursów walut. Oba państwa mają długotrwałą praktykę w manipulowaniu kursem; podobne praktyki obserwowano również w państwach azjatyckich podczas kryzysu 2008+.

Zwiększenie ceł na panele i pralki, argumentowano tym, że produkcja tych produktów zostanie wznowiona na rynku USA. Analitycy na bieżąco oceniając zastosowane środki ochrony rynku, twierdzili, że skutek jest odwrotny. Przede wszystkim spadł popyt na powyższe towary – w przypadku paneli solarnych w 2018 r. było to 8%. Jeśli za kryterium przyjmiemy się dynamikę przyrostu potencjału energii fotowoltaicznej, Stany Zjednoczone zajmują drugie miejsce, za Chinami. W USA udział tego źródła energii wynosi 2,3%, w UE 4,3%, a w ChRL 3,3% (dane dla 2018 r.). Stany Zjednoczone zajmują trzecie miejsce, za UE i Chinami, w skumulowanym pozyskiwaniu energii ze źródeł fotowoltaicznych¹⁴. Powołując się na Wood Mackenzie, w 2021 r. w USA zostanie zainstalowanych ok. 3 mln paneli solarnych, a w 2023 r. – 4 mln. Źródło to prognozuje, że w najbliższych pięciu latach liczba ta podwoi się w stosunku do sytuacji z pierwszej połowy roku 2020. Będzie to miało wpływ na konsolidację tej gałęzi przemysłu i na jej rozwój. Wiodącymi stanami w USA po względem liczby zainstalowanych paneli solarnych są: Kalifornia, Arizona, Nowy Jork, New Jersey i Massachusetts¹⁵.

Argumentacja dotycząca zastosowania protekcji rynku USA w handlu z ChRL wskazywała na praktyki nieprzestrzegania zarówno praw własności intelektualnej, jak i wymuszania dostępu do najnowszych technologii stosowanych przez inwestorów. Problem nie sprowadza się do klasycznych form kradzieży opartych na „kopiowaniu”, ale w większości przypadków oznacza zakup licencji i przekraczanie uzgodnionych w umowie limitów produkcyjnych.

Analizując kogo z partnerów amerykańskich dotknęły cła wprowadzone przez USA, należy podać ranking rynków najbardziej zaangażowanych w wymianę handlową ze Stanami Zjednoczonymi. Będą to: UE, Kanada, Meksyk,

¹³ A. Swanson, M. Haberman, J. Tankersley, *Trump Administration Considered Tariffs on Australia*, “The New York Times”, 2.06.2019, <https://www.nytimes.com/2019/06/02/business/trump-australia-tariffs.html>; M. Head, *Australian Government Obtains “National Security” Exemption from Trumps’ Trade War Measures*, World Socialist Web Site, 10.03.2018, <https://www.wsws.org/en/articles/2018/03/10/aust-m10.html> [dostęp: 12.07.2020].

¹⁴ S. Chakrabarti, *Solar Power Statistics in the USA 2019*, SolarFeeds, 9.08.2019, <https://solarfeeds.com/usa-solar-power-statistics/> [dostęp: 4.05.2020].

¹⁵ Wood Mackenzie, <https://www.woodmac.com/> [dostęp: 3.05.2020].

ChRL, Japonia, Niemcy, Korea Płd., Wielka Brytania, Francja, Indie, Włochy i Tajwan. Jednak niektóre cła nałożone przez administrację Trumpa w różnym stopniu są uciążliwe dla poszczególnych rynków, w zależności od tego, jak ważny w ich wymianie handlowej jest rynek amerykański oraz jaki jest w nim udział dostaw objętych protekcją. Przykładowo: w 2017 r. USA były największym importerem stali, importując 30 mln ton metrycznych, co stanowiło 11% importu światowego; 77% stali pochodziło z 10 rynków: Kanady, Brazylii, Meksyku, Korei Płd., Rosji, Japonii, Niemiec, Turcji, Wietnamu i Tajwanu. Można wnioskować, że amerykańskie cła nałożone na importowaną stal nie były skierowane przeciwko ChRL, której udział wynosił 0,1%¹⁶.

Inaczej sprawa przedstawia się z aluminium. USA są uznawane za największy rynek importowy (17,6%)¹⁷. Lista importerów obejmuje 134 państwa, a dziesiątka głównych rynków obejmuje: Kanadę (34%), ChRL (12,5%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (6,6%), Meksyk (5,1%), Rosję (3,9%), Indie (2,9%), Bahrajn (2,8%), Niemcy (2,8%), RPA (2,0%) i Argentynę (1,9%). Na kolejnych pozycjach znajdują się: Japonia, Australia, Indonezja, Korea Płd. oraz Tajwan (udział w dostawach w przedziale 1,3%–1,7%). Analiza największych firm importujących aluminium na rynku USA oraz ich rynków zaopatrzenia wskazuje, że wprowadzone cła mogły uderzyć w producentów spoza rynków znajdujących się na liście głównych dostawców, obejmując kilka państw europejskich. Poza rynkiem niemieckim mogło to dotyczyć Holandii, Belgii czy Hiszpanii.

Państwa, które odczuły negatywne skutki wprowadzonych przez USA posunięć protekcyjnych, wprowadziły pewne działania retorsyjne¹⁸. Jedne z nich zareagowały ostrzej, inne spokojniej. Przykładem działań zrównoważonych może być reakcja UE, która 18 lipca 2018 r. ogłosiła wprowadzenie tymczasowych środków ograniczających import stali do Wspólnoty. Była to odpowiedź na taryfy stosowane w imporcie unijnej stali i próba ochrony europejskiego przemysłu stalowego. Zastosowano kombinację instrumentów taryfowych i kontyngentów. Środki tymczasowe dotyczyły 23 kategorii produktów stalowych. W przypadku każdej z nich zostały wprowadzone warunkowo 25% taryfy. Zapowiedziano ich stosowanie wtedy, gdy import przekroczy średnią przywozu w ciągu ostatnich trzech lat, jak poinformowała ówczesna komisarz ds. handlu, Cecilia Malström¹⁹. Kontyngenty są stosowane na zasadzie kto pierwszy ten lepszy, a więc nie są przydzielane poszczególnym rynkom czy producentom z tych rynków²⁰.

¹⁶ Global Steel Trade Monitor, E&C's Global Steel Trade Monitor, <https://legacy.trade.gov/steel/pdfs/one-pager-factsheet.pdf> [dostęp: 4.03.2020].

¹⁷ D. Workman, *US Aluminum Imports by Supplying Country*, World's Top Exports, <http://www.worldstopexports.com/us-aluminum-imports-by-supplying-country/> [dostęp: 4.03.2020].

¹⁸ *US tariffs: Steel and aluminium levies slapped on key allied*, BBC News, 31.05.2018, <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-44320221> [dostęp: 4.03.2020].

¹⁹ *EU adopts rebalancing measures in reaction to US steel and aluminium tariffs*, European Commission, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1868> [dostęp: 4.05.2020].

²⁰ J. Stearns, *EU's Steel Industry Opposed by Carmakers*, Bloomberg, 26.06.2018.

Chiny odpowiedziały na działania administracji Trumpa 22 marca 2018 r.²¹ i zapowiedziały plany retorsyjnych taryf na 128 amerykańskich towarów, co objęło: wieprzowinę, wino, owoce, stal i modyfikowany etan. Pekin zapowiedział, że jeśli nie zostanie osiągnięte porozumienie z Waszyngtonem, środki przeciwko USA będą wprowadzane stopniowo w dwóch fazach. Wartość działań protekcyjnych oszacowano na 3 mld USD, przyjmując za podstawę wartość i strukturę obrotów osiągniętych w 2017 r. Zapowiedziano nałożenie cła na poziomie 15%. Początkowo nie określono większych szczegółów dotyczących stosowania planowanych ceł. Wskazano, że główne ostrze przyjętych ceł ochronnych skierowane zostanie przede wszystkim na produkty rolne i spożywcze, w tym na soję i wieprzowinę. Administracja prezydenta Xi Jinpinga zapowiedziała podjęcie działań na forum WTO, co uprawomocniało stosowane instrumenty w polityce handlowej.

Tabela 5. Indeks kompleksowości produkcji w USA i ChRL

Rynek	Ogólny indeks kompleksowości	Kompleksowość w eksporcie	Kompleksowość w imporcie	PKB per capita	Trend w indeksie ECI 2000–2017
USA	7/126	3/221	1/221	13/214	wzrost
ChRL	33/126	1/221	2/221	82/214	wzrost

Źródło: The Observatory of Economic Complexity. China, <https://oec.world/en/profile/country/chn/usa> [dostęp: 8.05.2020].

Według statystyk WTO dla 2017 r. w przypadku ChRL 93% eksportu to produkty przemysłowe. W imporcie ich udział jest niższy i wynosi 62,5%. Kraj ten ma nadwyżkę eksportu nad importem. W przypadku USA produkty przemysłowe stanowią 72,9% udziału w eksporcie oraz 77,8% w imporcie. Szczegółowa struktura importu i eksportu obu skonfliktowanych rynków została zawarta w tabeli 6.

Od lutego 2018 r. do stycznia 2020 r. administracja prezydenta Trumpa podniosła cła na towary importowane z ChRL o wartości 550 mld USD. Chiny w odpowiedzi na te działania wprowadziły cła na towary importowane z USA o wartości 185 mld USD²². Kroki z obu stron wprowadzane były stopniowo, ponieważ oczekiwano na możliwość dojścia do porozumienia. Ze struktury importu i eksportu zaangażowanych w konflikt gospodarek widoczne jest to, że nałożone obciążenia bardziej uderzają w rynek chiński niż amerykański. Niemniej ich skutek odczuwalny jest w obu gospodarkach, a także na rynkach pozostałych

²¹ N. Chandran, *China responds to Trump tariffs with proposed list of 128 US products to target*, CNBC, 22.03.2018, <https://www.cnbc.com/2018/03/22/china-responds-to-trump-tariffs-with-proposed-list-of-us-products-to-target.html> [dostęp: 12.04.2020].

²² Ph. Thornton, *US-China trade war backfires as domestic firms suffer*, „Independent”, 10.01.2020, <https://www.independent.co.uk/news/business/news/us-china-trade-war-tariffs-trump-xi-jinping-economy-a9277796.html> [dostęp: 25.03.2020].

partnerów handlowych. Konflikt gospodarczy tej skali jest widoczny również w działających transnarodowych GVC.

Tabela 6. Struktura eksportu i importu USA i ChRL w 2017 r. oraz główne rynki eksportowe i importowe według WTO

	USA				ChRL			
	Eksport w %		Import w %		Eksport w %		Import w %	
Produkty rolne i spożywcze	11,0		7,0		3,4		9,8	
Produkty przemysłowe	72,9		77,8		93,9		62,5	
Źródła energii i inne surowce	11,5		10,7		2,7		24,1	
Inne	4,6		4,4		0,0		3,6	
Główne rynki partnerskie	Eksport w %		Import w %		Eksport w %		Import w %	
1	UE(28)	19,2	ChRL	21,6	USA	19,0	UE(28)	13,3
2	Kanada	18,0	UE(28)	19,1	UE(28)	16,5	Korea Płd.	9,7
3	Meksyk	16,0	Meksyk	13,4	Hong Kong	12,3	Japonia	9,0
4	ChRL	7,2	Kanada	12,5	Japonia	6,1	Taiwan	8,5
5	Japonia	4,5	Japonia	5,6	Korea Płd.	4,6	USA	8,4
6	Inne	35,1	Inne	27,9	Inne	41,5	Inne	51,1

Źródło: Trade profiles of China. WTO, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/CN_e.pdf; Trade profiles of US. WTO, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/US_e.pdf [dostęp: 3.05.2020].

Ekspertcy oszacowali wpływ wojny handlowej na dynamikę wzrostu gospodarczego obu państw oraz na gospodarkę światową. Przyjęto tu trzy scenariusze:

- utrzymania obecnego poziomu protekcji (25% poziom ceł);
- ekspansji protekcji;
- ekspansji protekcji i krachu na giełdach.

W tabeli 7 zawarte zostały wyniki prognozowanych skutków wojny handlowej przeprowadzone dla powyższych scenariuszy.

Jakie skutki przewiduje się w możliwości ekspansji eksportu na wspomniane rynki oraz które z gałęzi produkcji będą najbardziej narażone na konsekwencje wojny handlowej? Ocenia się, że w przypadku eksportu na rynek chiński najbardziej narażone będą rynki Azji i Pacyfiku. Wymienia się tu: Tajwan, Koreę Płd., Malezję, Singapur, Tajlandię, Filipiny i Wietnam. Jeśli chodzi o gałęzie, które ocenia się za najbardziej wrażliwe na trwającą wojnę handlową to są to: przemysł komputerowy, elektroniczny i elektryczny oraz surowcowy. W tym przypadku wymienia się Chile i Arabię Saudyjską jako dwa rynki narażone pośrednio na skutki omawianego konfliktu gospodarczego. Niemniej podkreśla się, że część rynków będzie musiała zmienić swoją strukturę produkcji w wyniku wojny, inne mogą na tych działaniach skorzystać.

Tabela 7. Scenariusze i prognozy dla PKB ChRL, USA i świata w latach 2020–2022

	ChRL	USA	Świat
Scenariusz I – utrzymanie dotychczasowego poziomu protekcji			
2020	-0,4	-0,2	-0,3
2021	-0,5	-0,4	-0,4
2022	-0,4	-0,2	-0,2
Scenariusz II – eskalacja protekcji			
2020	-0,6	-0,4	-0,4
2021	-0,8	-0,6	-0,6
2022	-0,7	-0,5	-0,4
Scenariusz III – eskalacja protekcji oraz krach giełdowy			
2020	-0,8	-0,6	-0,5
2021	-1,0	-0,7	-0,6
2022	-0,8	-0,5	-0,4

Źródło: B. Holland, C. Sam, *A \$600 Billion Bill: Counting the Global Cost of the U.S.-China Trade War*, Bloomberg, 27.05.2019, <https://www.bloomberg.com/graphics/2019-us-china-trade-war-economic-fallout/> [dostęp: 12.06.2020].

Jeżeli chodzi o eksport na rynki USA, to skutki konfliktów są mniej skoncentrowane regionalnie i branżowo. Mimo to są one odczuwalne dla regionu objętego liberalizacją handlu w ramach NAFTA²³. W przypadku amerykańskiego eksportu wymienia się rynek USA (który również odczuwa skutki wprowadzonych restrykcji) i Malezji, źródeł energii – Kanadę, Arabię Saudyjską i Kolumbię, produktów metalowych – Meksyk i Tajwan, a w przypadku maszyn i wyposażenia – Irlandię oraz Singapur.

Odnośnie krachu na giełdzie, jako główną przyczynę wskazuje się problem nieadekwatnego kursu poszczególnych walut do ich realnej wartości. Różnice między ich notowaną a realną wartością są różne, co oznacza dla części z nich niedowartościowanie (peso meksykańskie, jen japoński, won koreański i rand południowoafrykański) lub przewartościowanie (juan chiński, dolar amerykański i kanadyjski, baht tajski). Wojna handlowa i jej skutki mogą prowadzić do próby dopasowania kursu do potrzeb danej gospodarki, a więc do próby poprawy konkurencyjności eksportu przez zmianę kursu określonej waluty. Warto w tym miejscu wyjaśnić, że cytowane opracowania prognostyczne przygotowane przez Agencję Bloombergu nie uwzględniały skutków pandemii wywołanej przez koronawirusa COVID-19. Lockdowny poszczególnych branż mają duży wpływ na spowolnienie dynamiki wzrostu PKB w danych gospodarkach, wpływają na ograniczenie handlu, transportu, a także innych usług. Natomiast stosowana polityka wsparcia branż najbardziej narażonych na skutki koronawirusa wpływa

²³ J. Kirby, *USMCA, Trump's new NAFTA deal, explained in 600 words*, Vox, <https://www.vox.com/2018/10/3/17930092/usmca-mexico-nafta-trump-trade-deal-explained> [dostęp: 2.05.2020].

na zwiększenie deficytów budżetowych i skokowy wzrost długu publicznego. Wszystkie prognozy wzrostu gospodarczego przygotowane przez wyspecjalizowane ośrodki (UE, MFW, OECD itp.) są niższe od wcześniejszych przewidywań.

W przypadku utrzymania wojny handlowej między USA a ChRL przewidywano, że światowe PKB w 2020 r. spadnie o -2,9%; równocześnie prognozowano powrót do dynamiki dodatniej w 2021 r. na poziomie 1,9%. Aktualne prognozy przewidują spadek wymiany handlowej w 2020 r. o -15,3%. Jest to skumulowany efekt obejmujący zarówno skutki wojny handlowej, jak i efekt lockdownu związanego z pandemią.

Analitycy wskazują, że celem działań ochronnych jest kilka gałęzi gospodarki. Przedstawiając strukturę wymiany handlowej ChRL, uwagę zwraca jej duża koncentracja na:

- produktach elektronicznych, częściach komputerowych, produktach elektrycznych (50,6%);
- dobrach kapitałowych (28,8%);
- towarach konsumpcyjnych (19,1%);
- wyposażeniu transportowym (0,8%),
- i innych (0,8%)²⁴.

Pozwala to na stworzenie grupy rynków/państw, które typuje się jako zwycięzców oraz przegranych w wojnie handlowej USA–ChRL. To założenie oparte jest na długookresowych analizach rozwoju w regionie w wyniku: wzrostu produkcji, chińskiego eksportu oraz powiązań tego rynku z rynkami regionu. Częściowo wpływ na te powiązania miały rozwiązania instytucjonalne, liberalizujące wymianę handlową w regionie, co objęło m.in. ASEAN+3. Nie bez znaczenia okazały się w tym przypadku także inwestycje zagraniczne, tworzące potencjał mogący sprostać zamówieniom składanym przez chiński rynek, na którym dokonywano montażu finalnych produktów w oparciu o własną produkcję oraz import. W dziedzinie produktów elektronicznych, elektrycznych i technologii informacyjno-komunikacyjnych w grupie „wygranych” rynków wskazuje się Malezję i Wietnam. W grupie rynków „średnio wygranych” umieszcza się Indie, Indonezję, Tajlandię. Do państw „przegranych” zalicza się pięć rynków: Filipiny, Japonię, Singapur, Koreę Płd. i Tajwan. W gałęzi motoryzacyjnej w grupie zwycięzców wskazuje się Tajlandię i Malezję, w grupie państw średnio wygranych – Indie, Indonezję, Filipiny i Wietnam, w grupie państw przegranych – Japonię, Koreę Płd., Tajwan i Singapur. Przy prognozach dotyczących tekstyliów i ubrań w grupie wygranych wymienia się Bangladesz, Wietnam i Indie. W grupie średnio wygranych możemy znaleźć Sri Lankę i Pakistan, a w jako rynki narażone na straty – Indonezję, Kambodżę i Myanmar.

Można stwierdzić, że w grupie przegranych w regionie pojawiają się rynki najbardziej rozwinięte: Japonia, Korea Płd., Singapur i Tajlandia, a w grupie państw wygranych rynki, które w regionie można zaliczyć do wschodzących czy

²⁴ The Peterson Institute for International Economics, The Economist Intelligence Unit.

doganiających (Wietnam, Malezja, a także Bangladesz i Indie). Zaobserwowane zjawiska określa się jako klasyczne następstwo „twórczej destrukcji”²⁵. Jest to pojęcie wprowadzone przez Josepha Schumpetera znane także jako huragan Schumpetera²⁶. Czy prognozowane zmiany będą miały miejsce i czy wojna handlowa USA z ChRL je przyspieszy, dowiemy się wkrótce. Zwłaszcza, że wielu ekspertów przepowiada głębokie zmiany w gospodarce światowej po zakończeniu pandemii koronawirusa COVID-19.

Podkreśla się tu znaczenie nowych interesów transnarodowych korporacji (TNK), które w ramach działań związanych z wojną handlową są zmuszane do zmniejszenia swojej zależności od rynku ChRL. Taka ocena wydaje się realna, zwłaszcza w kontekście następstw jakie wywołała w globalnym handlu pandemia koronawirusa. Wiele faktów wskazuje, że chińska gospodarka odczuwa skutki trzech nakładających się na siebie zjawisk:

- spowolnienia wzrostu gospodarczego, spowodowanego naturalnym wygasaniem źródeł wzrostu opartych na dostępności czynników produkcji i niskich cenach, które możemy nazwać ekstensywnymi czynnikami wzrostu;
- spowolnienia wynikającego z wojny handlowej;
- spowolnienia będącego skutkiem wybuchu pandemii COVID-19 i zastosowanej metody ograniczania jej rozprzestrzeniania przez zastosowanie lockdownów.

Nie można odizolować trzech wymienionych zjawisk od ich skutków, zwłaszcza, że zjawiska występują w tym samym czasie, a ich konsekwencje wzajemnie się pogłębiają. Na wymierne skutki tego nie trzeba było długo czekać. W 2020 r. w ChRL pierwszy raz od czasu zmian gospodarczych w 1989 r. odnotowano w pierwszym kwartale deficyt na rachunku bieżącym bilansu płatniczego. Takie zjawisko będzie prowadziło do próby ograniczenia importu jako przyszłej metody uzyskania nadwyżki eksportu nad importem i likwidacji deficytu.

Sytuacja w gospodarce USA i ChRL na tle regionów i świata

Gospodarka światowa, według prognoz MFW z kwietnia 2020 r, wykaże w roku bieżącym spadek dynamiki produkcji, co w dużym stopniu wywołane jest zmniejszeniem aktywności gospodarczej, popytu, podaży i wymiany handlowej. W 2019 r. dynamika światowego PKB wykazała tempo wzrostu na poziomie 2,9%. Prognozy MFW wskazują, że odpowiedni wskaźnik dla 2020 r. wykaże -3%, jednak recesja będzie krótkotrwała i w 2021 r. gospodarka wejdzie ponownie na ścieżkę wzrostu (5,8%).

²⁵ J.A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, London 1994, s. 82–83.

²⁶ H. Reinert, E.S. Reinert, *Creative Destruction in Economics: Nietzsche, Sombart, Schumpeter*, [w:] *Friedrich Nietzsche (1844–1900)*, eds. J.G. Backhaus, W. Drechsler, Springer, Boston 2006, s. 55–85.

Tabela 8. Tempo wzrostu gospodarczego (w %) w latach 2019–2021 według MFW w USA, ChRL oraz głównych grupach państw

Rynek/ region/ grupa	2019	2020*	2021*	Prognozowana zmiana w 2021 r. w stosunku do roku 2020
USA	2,9	-5,9	4,7	10,6
ChRL	6,1	1,2	9,2	8,0
Unia Gospodarcza i Walutowa	1,2	-7,5	4,7	12,2
Bliski Wschód i Azja Środkowa	1,2	-2,8	4,0	6,8
Daleki Wschód i rozwijająca się Azja	5,5	1,0	8,5	7,5
Ameryka Łacińska i Karaiby	0,1	-5,2	3,4	8,6
Afryka Subsaharyjska	3,1	-1,6	4,1	5,7
Gospodarka światowa	2,9	-3,0	5,8	8,8

* prognozy korygowane kwartalnie

Źródło: MFW, *Economic Outlook: The Great Lockdown*, Washington D.C., April 2020.

Pierwsze korekty wprowadzone w prognozach MFW dla 2020 r. wskazują na niższe spadki PKB niż to początkowo przewidywano. Uwagę zwraca również relatywnie szybkie wyjście z recesji. Równocześnie raport na temat sytuacji gospodarczej podkreśla podjęte działania interwencyjne, ich adresatów (grupy społeczne i sektory gospodarki) w poszczególnych grupach państw. Interwencja taka oznacza określone skutki dla gospodarki oraz dla finansów publicznych państw, które takie działania podejmują. Specjalnym odniesieniem dla działań interwencyjnych jest ich sytuacja fiskalna przed wybuchem pandemii. Nie bez znaczenia jest tu również zdolność państwa do wycofania się z przyjętych działań interwencyjnych, ponieważ oznacza to powrót do wzrostu dochodów do budżetu. Jest to zawsze warunek, który powszechnie uznaje się za utrudnienie dla odejścia od działań interwencyjnych, mimo wcześniejszych deklaracji o okresowości stosowania środków nadzwyczajnych w ramach tych działań. Najwyższy przyrost deficytów zaobserwowano w USA (5,8%), ChRL (2,0%), UGiW (1,6%), na rynkach wschodzących (0,8%) i w reszcie świata (1,8%).

Podjęte działania finansowe miały za cel zahamowanie negatywnych następstw w gospodarce czasów pandemii COVID-19. Działania interwencyjne podjęto na całym świecie, jednak ich skutki są zróżnicowane dla finansów publicznych w różnych państwach i grupach gospodarek. MFW szacuje, że globalne koszty interwencji wyniosły 7,8 bln USD, z czego 1,8 bln posłużyło do udzielenia pożyczek dla sektora publicznego i wsparcia społecznego. Kolejne 2,7 bln USD zużyto dla finansowania gwarancji, a 3,3 bln USD przeznaczono na działania interwencyjne wynikające z finansowania wydatków budżetowych w warunkach kurczących się dochodów budżetowych²⁷. Stan ten był wynikiem

²⁷ K. Amadeo, *US Budget Deficit by Year Compared to GDP, Debt Increase, and events*, The Balance, 23.05.2020, <https://www.thebalance.com/us-deficit-by-year-3306306> [dostęp: 12.07.2020].

ograniczonej działalności gospodarczej (produkcji produktów i usług, obrotów nimi na rynku krajowym i w eksporcie oraz ograniczenia importu). MFW szacuje, że dochody do budżetów wyniosły 3,5% PKB w skali świata, podczas gdy ich przekroczenie wyniosło 4,8% skumulowanego globalnego PKB. Obserwowana sytuacja jest wywołana nie tylko ograniczeniem działalności gospodarczej, ale stanowi również skutek dodatkowych zjawisk, które w tym czasie zaobserwowano w gospodarce. Po pierwsze, spadły stopy procentowe. Po drugie, wiele państw ma problem z finansowaniem relatywnie wysokiego zadłużenia publicznego, które jest następstwem polityki interwencji podczas kryzysu finansowego 2008+. Po trzecie, przyczyną jest również stosunkowo niskie tempo wzrostu gospodarczego. Wszystkie występujące już zjawiska i skutki rosnącego zadłużenia sektora publicznego związanego z interwencją wywołaną przez zwalczanie pandemii COVID-19 są uznane przez MFW za przyczynę skokowego wzrostu wartości deficytów budżetowych i długu publicznego państw. Warto dodać, że deficyt budżetowy w 2020 r. szacowany jest na 3,7 bln USD, podczas gdy historycznie najwyższy poziom deficytu odnotowany w ostatnim 50-leciu wyniósł w 2010 r. 1,5 bln USD, kiedy USA stosowały działania interwencyjne w kryzysie finansowym po 2008 r.²⁸

Sytuacja ta skonfrontowana z nowymi warunkami, które oznaczają większą lub mniejszą zdolność mobilizacji środków finansowych na rynku powoduje, że państwa i ich politycy mogą patrzeć inaczej na kwestie przyszłej współpracy oraz możliwe metody, które będą prowadziły do ograniczenia trwających konfliktów politycznych, gospodarczych czy finansowych. Nie można również wykluczyć, że pozyskanie środków dla dotowania podjętych zobowiązań finansowych będzie warunkowane w skali międzynarodowej przez pokazanie intencji do łagodzenia innych konfliktów, które uznaje się za działania wpływające na hamowanie wzrostu gospodarczego. Takim działaniem może być konflikt handlowy między USA a ChRL. Ma to szczególne znaczenie w kontekście szerzenia się fałszywych informacji, które można wspierać sensacyjnymi tytułami z relacji mediów, których interpretacja może oznaczać ich potwierdzenie²⁹. Twierdzenie to może prowadzić do wzrostu napięcia między stronami, ale może również być uznane za jeden z warunków powrotu do „normalności” i współpracy w pokonywaniu COVID-19. Pierwszy krok w tym kierunku został zrobiony i jest nim amerykańsko-chińska umowa.

²⁸ *Ibidem.*

²⁹ *US report accuses China of digital authoritarianism*, BBC News, 21.07.2020, <https://www.bbc.com/news/technology-53490042> [dostęp: 29.07.2020].

Obecna sytuacja i perspektywa kontynuacji wojny handlowej

W styczniu 2020 r. obie strony konfliktu podpisały umowę łagodzącą zastosowane środki, która określa pierwszy etap wycofywania się z podjętych działań w ramach wojny handlowej. Może ona kosztować gospodarkę światową 700 mld USD³⁰, jednak koszty nie ograniczają się wyłącznie do dwóch zaangażowanych w nią gospodarek. Jej zakończenie jest w interesie nie tylko USA i ChRL, ale i wielu innych państw, których gospodarki odczuwają skutki trwającego konfliktu.

USA w styczniu 2018 r. rozpoczęły proces podnoszenia ceł na towary sprowadzane z chińskiego rynku. Od kwietnia 2018 r. ChRL zaczęła odpowiadać retorsjami. Chronologia podejmowanych kroków została przedstawiona w tabeli 9. Wielu ekspertów jest zdania, że ChRL nadal czuje się silniejszą stroną w konflikcie³¹, stąd m.in. opinia, że USA sięga po instrumenty cięższego kalibru³².

Wykonane ruchy pokazują eskalację podejmowanych kroków i ich skalę oraz ograniczony zakres działań, które wskazują na wycofanie się ze stosowanych posunięć. Poziom ceł w USA na początku konfliktu wynosił 3,1%, a w ChRL 8%; po 25 miesiącach kształtował się odpowiednio: dla USA – 19,3%, dla ChRL – 20,3%. Od momentu podpisania pierwszej fazy porozumienia cła dla importu z ChRL na rynek USA obniżono o 1,7%, a w przypadku Chin i importu z USA o 0,8%. USA zapowiada powolne wycofywanie się z ceł, co daje możliwość obserwowania zachowania partnera. Takie podejście jest uzasadnione ze względu na ograniczone zaufanie do obietnic składanych przez stronę chińską w sprawie przestrzegania przyjętych ustaleń.

W zawartej w styczniu umowie, Pekin zobowiązał się kupić w ciągu 2 lat towary i usługi o wartości 200 mld USD³³. Wartość wzrostu importu ChRL z USA jest porównywana z okresem wyjściowym, czyli 2017 r., a więc zanim rozpoczęto wojnę handlową, kiedy wynosiła ona 185 mld USD. W zamian USA zobowiązały się do obniżenia ceł z 15% do 7,5% na import z ChRL o wartości 120 mld USD. Te uzgodnienia, jeśli będą realizowane, mogą oznaczać przesunięcie chińskiego popytu na rynek USA. Może to spowodować ograniczenie importu ChRL z innych rynków. W umowie dużą rolę odgrywają produkty rolne oraz ta część

³⁰ K. Yeung, *US-China trade war may cost US\$700 billion by 2020 in synchronised global slowdown, new IMF chief says*, „South China Mornign Post”, 8.10.2019, <https://www.scmp.com/economy/global-economy/article/3032037/china-us-trade-war-may-cost-us700-billion-2020-synchronised> [dostęp: 12.07.2020].

³¹ A.J. Nathan, *How China Really Sees the Trade War. Xi Still Believes He Has the Upper Hand*, „Foreign Affairs”, 27.06.2019, <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2019-06-27/how-china-really-sees-trade-war> [dostęp: 3.05.2020].

³² R. Williams, *Is Huawei a Pawn in the Trade War? The Politics of the Global Tech Race*, „Foreign Affairs”, 30.01.2019, <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2019-01-30/huawei-pawn-trade-war> [dostęp: 3.05.2020].

³³ D. Palmer, *Here's what's in the U.S.-China trade Deal*, Politico, 15.01.2020, <https://www.politico.com/news/2020/01/15/what-is-in-us-china-trade-deal-099399> [dostęp: 12.05.2020].

Tabela 9. Eskalacja wojny handlowej USA–ChRL

Data	USA – zastosowane środki	ChRL – zastosowane środki
Styczeń 2018	Punkt wyjścia – 3,1% cło na import z ChRL	Punkt wyjścia – 8% cło na import z USA
Luty 2018	Wprowadzenie taryf na panele solarne i zmywarki (sekcja 201)	
Marzec 2018	Podniesienie taryf na stal i aluminium (sekcja 232)	
2 kwietnia 2018		Odpowiedź retaliacją – podniesienie taryfy na importowane z USA produkty o wartości 3 mld USD
1 maja 2018		Obniżenie cła na farmaceutyki
1 lipca 2018		Obniżenie cła na towary konsumpcyjne, samochody i produkty IT
6 lipca 2018	Zapowiedź podniesienia ceł (sekcja 301) na towary o wartości 34 mld USD	Retaliacje o wartości 34 mld USD
23 sierpnia 2018	Wprowadzenie podwyższonych taryf dla importu z ChRL o wartości 34 mld USD	Stosowanie retaliacyjnych ceł na import z USA o wartości 34 mld USD
24 września 2018	Zastosowanie podwyższonych ceł na import z ChRL o wartości 200 mld USD	Zastosowanie podwyższonych ceł na import z USA o wartości 60 mld USD
1 listopada 2018		Obniżenie cła na importowane towary przemysłowe
1 stycznia 2019		Zawieszenie retaliacji na import z USA na samochody i części oraz obniżenie poziomu stosowanych ceł dla 2019 r.
8 lutego 2019	Ograniczenie cła na import paneli solarnych i pralek	
Czerwiec 2019	Podniesienie cła na import produktów wytwarzanych w ChRL o wartości 200 mld USD z 10% na 25%	Wprowadzenie działań retaliacyjnych na niektóre produkty importowane z USA o wartości 60 mld USD
1 września 2019	Zastosowanie 15% ceł na grupę towarową o wartości 300 mld USD importowaną z ChRL	Podniesienie cła na wybrane towary importowane z USA o wartości 75 mld USD
17 września 2019		Stosowanie wyłączenia z podniesionych ceł dla eksportu z USA wartości 17 mld USD
26 grudnia 2019		Wprowadzenie wyłączenia na import z USA o wartości poniżej 2 mld USD
15 stycznia 2020	Podpisanie tzw. fazy pierwszej porozumienia w wojnie handlowej między USA a ChRL	
7 lutego 2020	Obniżenie taryf amerykańskich (sekcja 201) na panele solarne i pralki, w drugim roku stosowania polityki	
8 lutego 2020	Stosowanie podwyższonych ceł na towary importowane (sekcja 232), jeśli zawierają one stal i aluminium	
14 lutego 2020	Obniżenie o połowę cła na import z ChRL wprowadzonego 1 września 2019 (sekcja 301) o wartości 300 mld USD	Obniżenie o połowę wprowadzonego 1 września 2019 r. podwyższonego cła, które dotyczy importu o wartości 75 mld USD

Źródło: How the US-China war escalated... and its coming to an end?, US International Trade Commission, MOFCOM, FT Research; Ch.P. Bown, *US-China Trade War Tariffs: an Up-to-Date Chart*, 14.02.2020, Peterson Institute for International Economics, <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-china-trade-war-tariffs-date-chart> [dostęp: 3.05.2020].

eksportu amerykańskiego, która jest uznawana za silnie wrażliwą na wahania popytu. ChRL zobowiązała się do zwiększenia wartości importu rolnego dodatkowo o 12,5 mld USD w bieżącym roku i o 19,5 mld USD w 2021 r. Punktem odniesienia dla oceny wartości eksportu w tej dziedzinie jest również rok 2017, a głównymi produktami są: soja, wieprzowina, bawełna i pszenica.

Umowa została podpisana przez prezydenta Trumpa i wicepremiera Liu He. Przedstawiciele obu stron są zdania, że to początek współpracy. USA zapowiada obserwację realizacji zobowiązań ze strony ChRL. Z kolei chińscy eksperci mówią o ograniczonej objętości dokumentu, co sugeruje jego ogólnikowość. Może prowadzić to do dalszych uściśleń lub prób łamania podjętych uzgodnień, jednak trudno obecnie to przewidzieć. Aktualna sytuacja może spowodować dalszą eskalację działań lub stopniowe „zawieszenie broni”. Dużo zależy od realizacji uzgodnień przyjętych w pierwszej umowie.

Podsumowanie

Wojna handlowa między USA a ChRL wywołała duże następstwa w światowej gospodarce. Tłem dla niej było notowane już wcześniej słabnięcie koniunktury, a w 2019 r. pandemia koronawirusa COVID-19 i polityka pokonywania jej skutków, czego ważnym elementem jest zamykanie granic, a także lockdowny poszczególnych segmentów gospodarki. Trzy wymienione zjawiska mają podobne skutki zarówno dla gospodarki światowej, jak i obu partnerów konfliktu, i czynią ich bardziej wrażliwymi, co jest czynnikiem mobilizującym do większej elastyczności stanowiska w negocjacjach porozumienia i może przyspieszać proces dochodzenia do niego. Można zakładać, że wrażliwość występuje po obu stronach zaangażowanych w konflikt. Dodatkowo każde z państw odczuwa nacisk wywierany kanałami dyplomatycznymi na swoich polityków, aby zakończyć trwający trzeci rok spór.

Nie ulega wątpliwości, że zmiany wywołane lub spotęgowane konfliktem doprowadzą do głębokich przemian w międzynarodowym podziale pracy, przyspieszą zmiany strukturalne w gospodarce światowej. Będą one prowadziły do szerszego zastosowania osiągnięć technologii informatyczno-komunikacyjnych i doprowadzą do skurczenia się załóg obsługujących poszczególne typy działalności gospodarczej. Prognozowane zmiany spowodują zwiększenie udziału pracy „na odległość”, zastępowanie pracy człowieka pracą wykonywaną przez sztuczną inteligencję lub oprogramowanie. Inaczej mówiąc – sieć współpracy obejmie rynki wcześniej nieuwzględniane w GVC. Takie rozwiązania wynikają z ocen dotyczących „przegranych” i „wygranych” konfliktu USA–ChRL, które analizowane przez ekspertów wskazują, że rynki wysoko rozwinięte w regionie Azji i Pacyfiku będą w swej produkcji uwzględniały więcej usług i tworzenia własności intelektualnej niż to miało miejsce dotychczas. Rynki wschodzące

będą bardziej angażowały się w produkcję przemysłową, niemniej kierunek ich rozwoju będzie uwzględniał proces „zielenienia” gospodarki. Bardziej prawdopodobne jest zacieśnienie współpracy międzynarodowej niż zrywanie wcześniej utworzonych więzi. Decydować o tym będzie kilka zjawisk. Po pierwsze, walka z koronawirusem COVID-19 wymaga współpracy i nie może prowadzić do atomizacji gospodarki światowej. Po drugie, zmiany strukturalne będą oznaczały włączanie innych kontynentów do międzynarodowego podziału pracy (Afryka i Ameryka Łacińska). Po trzecie, ważnym aspektem w nowej strukturze międzynarodowego podziału pracy będą nie tylko niskie koszty produkcji, ale także rozwijająca się infrastruktura i możliwości, jakie niesie rewolucja w stosowanych technologiach informacyjno-komunikacyjnych. Po czwarte, wagi nabiera proces zielenienia gospodarki. Po piąte, istotny będzie proces włączania a nie wykluczania poszczególnych rynków i kontynentów z międzynarodowego podziału pracy. Bez współpracy G-7, G-20 – czy szerzej państw członkowskich MFW, BŚ czy WTO, postulat włączenia wszystkich kontynentów nie może być zrealizowany. Wojnę handlową i pozostałe problemy (pandemię, dekonstrukcję) można uznać za warunki wymuszające współpracę, co może przyspieszyć proces eliminacji negatywnych skutków wymienionych zjawisk.

Analizy krótkotrwałej dekonstrukcji dostarczane przez wyspecjalizowane ośrodki badawcze, w tym również przez MFW, wskazują, że powrót do wzrostu gospodarczego będzie mógł być wykorzystany jako czynnik mobilizujący do pogłębienia więzi zinstytucjonalizowanych w ramach istniejących i tworzonych struktur współpracy. Obecne konflikty pokazują, że gremia międzynarodowe, wsparte nowymi kanałami komunikacji, sprzyjają szybszemu rozwiązywaniu problemów niż to miało miejsce 10–20 lat wcześniej. Prognozy dotyczące kierunków i zakresu zmian powinny być szeroko upowszechniane, co pozwoli poszczególnym gospodarkom dostosować się do nich bez niepotrzebnych opóźnień, które mogą być uznane za czynnik spowalniający niezbędne zmiany i opóźniający stosowanie odpowiednich działań rządów, aby nimi właściwie pokierować.

W nowych warunkach należy traktować amerykańsko-chińską wojnę handlową jako konflikt wyznaczający pewien trend. Coraz więcej mówi się o nowych warunkach umów liberalizujących wymianę handlową czy to o charakterze bilateralnym, regionalnym czy globalnym. Konflikt na linii USA–ChRL nie przekształcił się w głębokie załamanie, podobne do tego z lat 30, ponieważ zmianie uległy instytucjonalne i realne (produkcyjne) powiązania między gospodarkami. Tworzą one więzi współzależności, co sprzyja dochodzeniu do konsensusu. Zmieniły się także kanały i sposoby komunikacji. Kryzys przed II wojną światową sprzyjał wzrostowi protekcji. Obecnie mamy specyficzną sytuację, w której współzależność hamuje protekcję, jednak jej stosowaniu sprzyja pandemia wirusa COVID-19 i często ograniczona wiedza polityków na temat umów międzynarodowych. Niemniej jednak „wspólny wróg” jakim jest koronawirus powinien w pewnym momencie zbliżyć zwaśnione strony, ponieważ

oprowadzenie pandemii w jednym kraju nie jest rozwiązaniem – konieczna jest kontrola we wszystkich krajach.

Zestawienie poszczególnych faz konfliktu krok po kroku pokazuje, że USA zapowiadały określone działania, ale nie wprowadzały ich od razu. ChRL również nie wdrażała działań retorsyjnych natychmiast. Poziom ochrony rynku USA po okresie trwania konfliktu jest co prawda wyższy niż w punkcie startu, jednak poziom ochrony celnej w ChRL obniża się. Jest to powolny proces, ale został on dopiero rozpoczęty. Problem ochrony celnej nie jest jedynym w relacjach między USA a Chinami. Problemem jest tu również niewywiązywanie się ChRL z umów dotyczących zakupu własności intelektualnej. Na razie uzgodniono pierwszy etap porozumienia, który ogranicza się do stosowanych ceł, protekcji taryfowej i wartości dwustronnych transferów produktów przemysłowych, rolnych, spożywczych oraz usług. Brak jest natomiast szczegółowych uzgodnień w kwestii własności intelektualnej, czego oczekuje się w kolejnych etapach ustaleń na linii USA–ChRL.

Bibliografia

- Amadeo K., *US Budget Deficit by Year Compared to GDP, Debt Increase, and events*, The Balance, 23.05.2020, <https://www.thebalance.com/us-deficit-by-year-3306306>, [dostęp: 12.07.2020].
- Bown Ch.P., *US-China Trade War Tariffs: an Up-to-Date Chart*, 14.02.2020, Peterson Institute for International Economics, <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-china-trade-war-tariffs-date-chart> [dostęp: 3.05.2020].
- Brown D., Wilson S., *The Black Book of Outsourcing: How to Manage the Changes, Challenges, and Opportunities*, John Willey & Sons, Hoboken 2005.
- Chakrabarti S., *Solar Power Statistics in the USA 2019*, SolarFeeds, 9.08.2019, <https://solarfeeds.com/usa-solar-power-statistics/> [dostęp: 4.05.2020].
- Chandran N., *China responds to Trump tariffs with proposed list of 128 US products to target*, CNBC, 22.03.2018, <https://www.cnn.com/2018/03/22/china-responds-to-trump-tariffs-with-proposed-list-of-us-products-to-target.html> [dostęp: 12.04.2020].
- EU adopts rebalancing measures in reaction to US steel and aluminium tariffs*, European Commission, 20.06.2018, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1868> [dostęp: 4.05.2020].
- Global Steel Trade Monitor, E&C's Global Steel Trade Monitor, <https://legacy.trade.gov/steel/pdfs/one-pager-factsheet.pdf> [dostęp: 4.03.2020].
- Head M., *Australian Government Obtains "National Security" Exemption from Trumps' Trade War Measures*, World Socialist Web Site, 10.03.2018, <https://www.wsws.org/en/articles/2018/03/10/aust-m10.html> [dostęp: 12.07.2020].
- Holland B., Sam C., *A \$600 Billion Bill: Counting the Global Cost of the U.S.-China Trade War*, Bloomberg, 27.05.2019, <https://www.bloomberg.com/graphics/2019-us-china-trade-war-economic-fallout/> [dostęp: 12.06.2020].
- How the US-China war escalated... and its coming to an end?, US International Trade Commission, MOFCOM, FT Research.

- Index of Economic Freedom, Country Rankings, Heritage Foundation, <https://www.heritage.org/index/ranking> [dostęp: 22.04.2020].
- Index of Economic Freedom, Graph the Data, Heritage Foundation, <https://www.heritage.org/index/visualize?cnts=china|unitedstates&src=ranking> [dostęp: 14.04.2020].
- Kirby J., *USMCA, Trump's new NAFTA deal, explained in 600 words*, Vox, <https://www.vox.com/2018/10/3/17930092/usmca-mexico-nafta-trump-trade-deal-explained> [dostęp: 2.05.2020].
- MFW, *Economic Outlook: The Great Lockdown*, Washington D.C., April 2020.
- Miller T., Kim A.B., Roberts J.M., *2020 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, Washington 2020.
- Nathan A.J., *How China Really Sees the Trade War. Xi Still Believes He Has the Upper Hand*, "Foreign Affairs", 27.06.2019, <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2019-06-27/how-china-really-sees-trade-war> [dostęp: 3.05.2020].
- Palmer D., *Here's what's in the U.S.-China trade Deal*, Politico, 15.01.2020, <https://www.politico.com/news/2020/01/15/what-is-in-us-china-trade-deal-099399> [dostęp: 12.05.2020].
- Reinert H., Reinert E.S., *Creative Destruction in Economics: Nietzsche, Sombart, Schumpeter*, [w:] *Friedrich Nietzsche (1844–1900)*, eds. J.G. Backhaus, W. Drechsler, Springer, Boston 2006.
- Schumpeter J.A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, London 1994.
- Smooth-Hawley Tariff Act* [hasło], *Encyclopaedia Britannica*, <https://www.britannica.com/topic/Smooth-Hawley-Tariff-Act> [dostęp: 22.07.2020].
- ST&R, *Tariff Action Resources*, <https://www.strtrade.com/f-tariff-actions-resources.html> [dostęp: 10.04.2020].
- Stearns J., *EU's Steel Industry Opposed by Carmakers*, Bloomberg, 26.06.2018.
- Stefanicki J., *Xi Jinping ofiarą nowej „zimnej wojny”?*, „Gazeta Wyborcza”, 7.05.2020.
- Swanson A., Haberman M., Tankersley J., *Trump Administration Considered Tariffs on Australia*, "The New York Times", 2.06.2019, <https://www.nytimes.com/2019/06/02/business/trump-australia-tariffs.html> [dostęp: 12.07.2020].
- Taglioni D., Winkler D., *Making Global Value Chains Work for Development. Trade and Development*, World Bank, Washington D.C. 2016.
- Tariff rate, applied, weighted mean, all products (%), The World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS> [dostęp: 14.04.2020].
- The Observatory of Economic Complexity. China, <https://oec.world/en/profile/country/chn/usa> [dostęp: 8.05.2020].
- The Peterson Institute for International Economics, The Economist Intelligence Unit.
- Thornton Ph., *US-China trade war backfires as domestic firms suffer*, „Independent”, 10.01.2020, <https://www.independent.co.uk/news/business/news/us-china-trade-war-tariffs-trump-xi-jinping-economy-a9277796.html> [dostęp: 25.03.2020].
- Trade profiles of China. WTO, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/CN_e.pdf [dostęp: 3.05.2020].
- Trade profiles of US. WTO, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/US_e.pdf [dostęp: 3.05.2020].
- Trump imposes steep tariffs on imported solar panels and washing machines*, "The Guardian", 23.01.2018, <https://www.theguardian.com/environment/2018/jan/23/>

- trump-imposes-steep-tariffs-on-imported-solar-panels-and-washing-machines [dostęp: 23.06.2020].
- Unger M., *GATT Rounds: Who, What, When*, TradeVistas, 7.12.2017, <https://tradevistas.org/gatt-rounds-who-what-when/> [dostęp: 12.07.2020].
- US Census Bureau, Statistical Abstract of the United States, Government Printing Office, Washington D.C., 1890–2019.
- US report accuses China of digital authoritarianism*, BBC News, 21.07.2020, <https://www.bbc.com/news/technology-53490042> [dostęp: 29.07.2020].
- US tariffs: Steel and aluminium levies slapped on key allied*, BBC News, 31.05.2018, <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-44320221> [dostęp: 4.03.2020].
- Williams R., *Is Huawei a Pawn in the Trade War? The Politics of the Global Tech Race*, “Foreign Affairs,” 30.01.2019, <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2019-01-30/huawei-pawn-trade-war> [dostęp: 3.05.2020].
- Wood Mackenzie, <https://www.woodmac.com/> [dostęp: 3.05.2020].
- Workman D., *US Aluminum Imports by Supplying Country*, World’s Top Exports, <http://www.worldstopexports.com/us-aluminum-imports-by-supplying-country/> [dostęp: 4.03.2020].
- WTO, WTO accessions, https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acc_e.htm [dostęp: 12.04.2020].
- WTO, WTO in brief, https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr_e.htm [dostęp: 12.07.2020].
- Yeung K., *US-China trade war may cost US\$700 billion by 2020 in synchronised global slowdown, new IMF chief says*, “South China Mornign Post”, 8.10.2019, <https://www.scmp.com/economy/global-economy/article/3032037/china-us-trade-war-may-cost-us700-billion-2020-synchronised> [dostęp: 12.07.2020].

USA–China Trade War and its Consequences

Signals of coming trade war between USA and China could be seen in slogans stated in the presidential campaign in 2017. In 2018 the US administration guided by president Donald Trump moved from slogans to action concerning protection moves in trade policy. Escalation in application of customs tariffs by the USA in imports of goods from China provoked retorsions from side of the Chinese market. Finally USA and China had signed first trade agreement reducing part of the tensions caused by the trade conflict. The trade war and signed agreement play specific role analysed in a wider context of accompanying conditions, which cover slowing down rates of growth in the world economy. US-China trade war cannot be perceived as a bilateral conflict, as it has wider context which is resulting from breaking (disturbing) global value chains (GVC). Conducted in the study analysis shows, that the new agreement signed between US and China is a first and very cautious move towards normalization of mutual relations. It can lead towards some wider agreements concerning mutual trade between the two markets. It is assumed that the current conflict will result in deep changes in production patterns in Asian markets, those highly developed and those developing. The US-China agreement, if it’s conditions are to be fulfilled can have a strong impact on improvement of the current account of the USA. Improvement of the US current account can be achieved in cost of other Chinese trade partners.

Key words: trade war, US–China relations, customs tariffs, retorsions, conflict escalation, trade agreement USA–China

Wojna handlowa USA–ChRL i jej konsekwencje

Sygnaly zapowiadające wojnę handlową między USA a Chińską Republiką Ludową można było dostrzec już w hasłach głoszonych przez Donalda Trumpa, podczas kampanii wyborczej w 2017 r. W 2018 r. administracja USA zaczęła wprowadzać hasła z kampanii do praktyki polityki handlowej. Eskalacja amerykańskich działań wobec ChRL spotkała się z odpowiedziami retorsyjnymi. Ostatecznie USA i ChRL podpisały pierwszą umowę handlową, której celem jest łagodzenie powstałych w ramach konfliktu napięć. Ma to szczególne znaczenie w szerszym kontekście warunków, które decydują o słabnięciu koniunktury gospodarki światowej. Wojna handlowa USA–ChRL to konflikt, który prowadzi do zrywania (zaburzania) globalnych łańcuchów tworzenia wartości dodanej (GVC). Przeprowadzona analiza wskazuje, że nowa umowa zawarta między USA a ChRL jest pierwszym, ostrożnym krokiem w kierunku normalizacji wzajemnych relacji. Może prowadzić do wypracowania szerszych uzgodnień dotyczących relacji handlowych między gospodarkami. Zakłada się głębokie zmiany w strukturze produkcji wysoko rozwiniętych gospodarek azjatyckich i tych, reprezentujących niższy poziom rozwoju. Umowa, jeśli będzie realizowana, może wpłynąć na poprawę rachunku bieżącego bilansu płatniczego USA, co może jednak oznaczać pogorszenie pozycji handlowej innych partnerów ChRL.

Słowa kluczowe: wojna handlowa, stosunki USA–ChRL, cła, retorsje, eskalacja konfliktu, umowa handlowa USA–ChRL

