

<http://gospodarka.dziennik.pl/news/artykuly/570158,dzinsy-i-burbon-na-zapas-czyli-obrona-przed-wojna-celna.html>

Dzinsy i burbon na zapas, czyli obrona przed wojną celną



Europejczykom trudniej będzie sprzedać samochody na amerykańskim rynku, a klienci w państwach Unii drożej zapłacą za oryginalne dzinsy z USA, amerykańską whisky czy legendarne motory. Stanie się tak, jeśli spełnią się zapowiedzi wojny handlowej między USA a UE. Na tej wojnie wszyscy stracą, ale nie wszyscy jednakowo - pisze Bartosz Grejner, analityk rynkowy Cinkciarz.pl.

W zeszłym tygodniu Donald Trump, prezydent USA, zaskoczył, zapowiadając wprowadzenie 25-procentowej stawki cła na importowaną stal i 10-procentowej na aluminium. Unia Europejska niemal natychmiast ripostowała sygnałem o możliwości wprowadzenia ceł na amerykańskie produkty.

Zagrożona lista amerykańskich specjalów

W poniedziałek wieczorem obradowała w tej sprawie Komisja Europejska i - jak donosi agencja informacyjna Bloomberg - przygotowała nawet listę produktów eksportowanych z USA do UE, na które miałyby zostać nałożone cło, o ile Biały Dom wprowadzi w życie swoją zapowiedź. Podatek miałby zostać nałożony na typowo amerykańskie produkty, m.in. bourbon, motocykle, dzinsy, kukurydzę czy stal.

Szacowana wartość rocznego importu tych produktów wynosi ok. 3,5 mld dolarów. Choć kwota na pierwszy rzut oka wydaje się niemała, to jednak w całkowitym eksporcie Stanów Zjednoczonych

stanowi ledwie 0,15 proc. Ciężko więc oczekiwać, by informacja wywołała panikę w USA. Jest to jednak element negocjacji, które zapoczątkował amerykański prezydent.

Sposób, w jaki Trump przez wiele lat prowadził swój biznes, przekłada teraz na większą skalę - całego państwa. Choć ostatnia zapowiedź wprowadzenia ceł na stal i aluminium w ostatecznej formule prawdopodobnie będzie zawierała zapisy o wyłączeniu niektórych państw (sam Trump już o tym wspominał), to wojny handlowe mogą negatywnie wpłynąć na światową gospodarkę. Już w weekend Trump na Twitterze sugerował kolejny ruch - nałożenia cła na samochody z UE, jeżeli Wspólnota obarczy 25-procentowymi stawkami produkty importowane z USA.

To tylko element negocjacji?

Wydaje się jednak, że od takiej eskalacji wojny na cła jesteśmy jeszcze daleko. Import samochodów z Unii Europejskiej do USA w ub.r. wart był 43,4 mld dol., a spora część europejskich producentów produkuje samochody m.in. w Meksyku. Licytacja na taryfy celne mogłaby być dla UE zatem kosztowna, biorąc też pod uwagę, że ruch w odwrotną stronę jest znacznie mniejszy. Rocznie Wspólnota importuje z USA samochody o wartości 8,8 mld dolarów.

W obecnej licytacji prawdopodobnie chodzi bardziej o wynegocjowanie korzystniejszych warunków handlowych niż o spełnienie wszystkich gróźb. Jedno jest jednak pewne - zaostrenie regulacji mogłoby przybrać efekt domina, a wojna handlowa wpłynęłaby negatywnie na gospodarkę. W krótkim okresie mogłoby dojść do wzrostu cen oraz spadku tempa rozwoju, co w efekcie może doprowadzić także do niższych realnych wynagrodzeń. Choć ochrona celna niektórych kluczowych sektorów w pewnym stopniu może mieć uzasadnienie gospodarcze, na wojnie celnej stracić mogą wszyscy, tyle że nie wszyscy równomiernie. A w tym starciu prawdopodobnie więcej do stracenia miałyby UE niż USA.