

Obawy Niemiec przed wojną handlową z USA

Konrad Popławski

8 marca prezydent Donald Trump podpisał dekret o wprowadzeniu ceł na import stali w wysokości 25% i aluminium w wysokości 10%. Cła mają wejść w życie 23 marca i nie obejmą Kanady oraz Meksyku. USA wyłączyły te kraje, aby uzyskać kartę przetargową w renegocjacji układu NAFTA. Amerykański prezydent w przypadku retorsji zagroził UE podwyższeniem ceł na samochody importowane z jej obszaru. Kanclerz Niemiec Angela Merkel zasugerowała możliwość złożenia przez KE skargi do Światowej Organizacji Handlu (WTO), a także podkreśliła konieczność prowadzenia dialogu ze stroną amerykańską. Przedstawiciele niemieckiego biznesu wskazali, że wprowadzenie ceł przyniesie im duże straty. Jednocześnie zaapelowali do organów UE o podjęcie negocjacji z USA i wprowadzanie działań odwetowych jedynie w ostateczności. Niemieccy ekonomiści przestrzegają przed wojną handlową z USA, proponując obniżenie ceł przez UE na amerykańskie samochody, a także powrót do negocjacji w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa w Handlu i Inwestycjach (TTIP).

Komentarz

- Niemcy są siódmym największym światowym producentem stali i odpowiadają za 24% jej produkcji w UE. Jednak bezpośrednie skutki wprowadzenia ceł nie będą istotnym zagrożeniem dla niemieckich hut. Do USA trafia 5,2% eksportu niemieckiej stali, a amerykański rynek jest dla producentów z RFN trzecim (po Wielkiej Brytanii i Francji) najważniejszym rynkiem zbytu stali. Niemcy sprzedają na rynku amerykańskim aluminium i stal o wartości 1,6 mld euro, co stanowi jedynie 1,4% całego eksportu Niemiec na rynek amerykański. Dużo gorsze dla niemieckich hut mogą okazać się efekty pośrednie decyzji prezydenta Trumpa. Można się spodziewać, że wielu producentów pozaeuropejskich, którzy zostaną objęci amerykańskim cłami, przekieruje swój eksport na rynek UE, zalewając go tanią stalą i aluminium.
- Niemcy mają dużo do stracenia na ewentualnej wojnie handlowej – USA są największym rynkiem zbytu dla niemieckich eksporterów i generują największą część nadwyżki handlowej RFN (50,5 mld euro; 1/5 całej nadwyżki). Głównym źródłem dobrych wyników handlu Niemiec z USA jest sektor motoryzacyjny. Sprzedaż pojazdów i części do nich stanowi 32% eksportu Niemiec na rynek amerykański, a wymiana przynosi 22 mld euro. Dlatego doraźnym celem Niemiec będzie zagwarantowanie ostrożnej odpowiedzi Brukseli (np. złożenie pozwu do WTO). RFN nie chce bowiem nakręcać spirali retorsji. W przypadku dalszej eskalacji ze strony prezydenta Trumpa Niemcy mogą zaakceptować

silniejszą odpowiedź Brukseli, np. w formie wszczęcia dochodzeń dotyczących ukrywania dochodów przez amerykańskie koncerny. Organy unijne od kilku lat zarzucają im uchylanie się od zobowiązań fiskalnych poprzez wykorzystywanie systemu rajów podatkowych.

- Wyzwaniem dla Niemiec jest retoryka prezydenta Trumpa i oskarżenia o wyzyskiwanie Stanów Zjednoczonych. Przy każdej okazji podkreśla on problemy w stosunkach z RFN, takie jak nierównowaga w wymianie handlowej, a także niechęć do podnoszenia nakładów na wydatki wojskowe. Kierowanie zarzutów bezpośrednio pod adresem Niemiec utrudnia RFN stosowanie taktyki przypisywania Brukseli odpowiedzialności za rozwiązywanie spornych kwestii w relacjach UE–USA.