



Rozejm w wojnie handlowej USA–Chiny

Damian Wnukowski

W wyniku rozmów przedstawicieli USA i Chin, które odbyły się 10–11 maja w Genewie, państwa zdecydowały o tymczasowym obniżeniu ceł i zawieszeniu na 90 dni wprowadzania środków odwetowych. Choć na gospodarce światowej będzie nadal ciążyła niepewność odnośnie do dalszych działań obu stron, uzgodnienia umożliwią zwiększenie dwustronnej wymiany towarowej i podjęcie negocjacji, które mogą zakończyć się zawarciem ograniczonej umowy handlowej.

Kontekst rozmów. Spotkanie przedstawicieli ds. gospodarczych USA i Chin w Szwajcarii, pierwsze od początku kadencji Donalda Trumpa w styczniu br., było związane z narastającymi w ostatnich miesiącach [sporami handlowymi](#) między oboma państwami. Dążąc m.in. do redukcji deficytu handlowego, USA nałożyły w tym czasie cła na szereg państw – w przypadku Chin ich wysokość wyniosła 145% (w 2024 r. wartość eksportu z USA do Chin wyniosła 143,5 mld dol., zaś importu – 438,9 mld dol., co dało deficyt po stronie amerykańskiej w wysokości 295,4 mld dol.). Chiny stopniowo wprowadzały cła odwetowe, które osiągnęły poziom 125%. Wojna handlowa między dwiema największymi gospodarkami świata wpłynęła negatywnie na perspektywy ich wzrostu – w kwietniu br. MFW szacował, że w 2025 r. wyniesie on 1,8% w przypadku USA i 4% w przypadku Chin, podczas gdy jeszcze w styczniu br. prognozowano odpowiednio 2,7% i 4,6%. Zarówno USA, jak i Chiny wprowadziły szereg wyłączeń w cłach, w tym na produkty elektroniczne importowane do USA i dobra sprowadzane do ChRL, które trudno zastąpić w krótkim czasie. Świadczyło to o dotkliwości wysokich stawek ceł. Istotnymi czynnikami skłaniającymi obie strony do rozpoczęcia rozmów mogły być potencjalne ekonomiczne skutki kontynuacji wojny celnej dla osłabionej i opartej nadal na eksporcie [gospodarki Chin](#), a także negatywny wpływ sporu na USA, które w I kwartale br. odnotowały spadek PKB o 0,3%. W dniach poprzedzających spotkanie w Genewie oba państwa przekonywały, że to druga strona zgłosiła najpierw chęć rozmów. Miało to wpłynąć na wzmocnienie ich pozycji

negocjacyjnej, a także wskazać na zasadność wprowadzenia ceł w przypadku administracji Trumpa, zaś po stronie władz chińskich – pokazać nieustępliwości wobec nacisków USA.

Treść porozumienia. Delegacje USA i Chin, na czele których stali sekretarz skarbu Scott Bessent i przedstawiciel ds. handlu Jamieson Greer oraz chiński wicepremier He Lifeng, uzgodniły redukcję [ceł](#), które oba państwa nałożyły na siebie od początku kwietnia. Stany Zjednoczone mają zmniejszyć cła na produkty z ChRL ze 145% do 30% (wliczając w to 10-procentową podstawową stawkę tzw. ceł wzajemnych i 20% nałożone w związku z eksportem środków do produkcji [fentanylu](#)), zaś Chiny obniżą stawkę ze 125% do 10%. W ramach obniżek na okres 90 dni mają zostać zawieszone podwyżki stawek celnych o 24 pkt. proc., co nawiązuje do różnicy pomiędzy bazową stawką amerykańskich tzw. ceł wzajemnych wynoszącą 10%, a ogłoszonymi 2 kwietnia cłami wobec Chin w wysokości 34%. ChRL zobowiązała się także do zawieszenia lub zakończenia stosowania środków pozataryfowych wprowadzonych po 2 kwietnia, co może dotyczyć np. stosowania kontroli eksportu metali ziem rzadkich. Po rozmowach w Genewie USA zapowiedziały też obniżenie stawek na produkty o niskiej wartości, stosowane m.in. w e-handlu, ze 120% do 54% (przy zachowaniu minimalnej opłaty – 100 dol.). Powyższe postanowienia mają zostać zrealizowane do 14 maja. Z doniesień medialnych wynika, że władze chińskie sygnalizują też możliwość wznowienia zakupów samolotów pasażerskich w USA. Wobec Chin będą nadal obowiązywać wprowadzone przez USA osobne cła

dotyczące m.in. [stali, aluminium i wyrobów z nich](#) oraz samochodów i ich części, a także opłaty z lat wcześniejszych (np. stawka 100% na samochody elektryczne wprowadzona przez administrację Joe Bidena). USA i Chiny zapowiedziały też utworzenie mechanizmu konsultacji w kwestiach ekonomicznych i handlowych.

Skutki dla relacji amerykańsko-chińskich. Uzgodnienia ze spotkania w Szwajcarii mogą wpłynąć na czasowe ustabilizowanie relacji gospodarczych USA–Chiny i zwiększenie dwustronnej wymiany towarowej, m.in. w celu zgromadzenia zapasów na wypadek ponownej eskalacji. Utrzymanie przez stronę amerykańską 30-procentowych ceł na większość produktów z Chin może jednak ograniczać skalę importu i wpływać krótkookresowo na wzrost cen w USA.

Kluczowe dla amerykańsko-chińskich stosunków gospodarczych będą efekty negocjacji prowadzonych przez najbliższe trzy miesiące. Na konferencji prasowej 12 maja prezydent Trump zapowiedział, że jego administracja będzie dążyła do szerszego otwarcia rynku chińskiego dla produktów z USA, co może sugerować chęć zawarcia porozumienia podobnego do tzw. [umowy pierwszej fazy](#) z 2020 r. Wobec utrzymywania przez władze chińskie licznych barier, w tym pozataryfowych (np. arbitralnego wykorzystywania standardów jakości produktów), silnego wspierania lokalnych producentów i dążenia ChRL do samowystarczalności (zwłaszcza w dziedzinie nowoczesnych technologii), negocjacje mogą być trudne, a ewentualna umowa może mieć ograniczony zakres, obejmując tylko wybrane grupy towarów, np. rolno-spożywcze czy surowce energetyczne. Administracja Trumpa uznałaby to za swój sukces, a Chiny mogłyby zmniejszyć presję na swoją gospodarkę i uniknąć wprowadzania ryzykownych dla władz zmian strukturalnych. Z uwagi na skalę wyzwań w relacjach gospodarczych USA–Chiny i prawdopodobne ścieranie się w administracji Trumpa różnych podejść do relacji z tym państwem, możliwe jest wydłużenie rozmów dwustronnych powyżej 90 dni, co wpłynęłoby na utrzymanie niepewności i zwiększało koszty dla gospodarki globalnej. Nie można również wykluczyć niespodziewanych działań, przede wszystkim ze strony USA (np. groźby odwołania ceł), w celu wywarcia presji na drugą stronę. W przypadku braku porozumienia w najbliższych miesiącach możliwa jest kolejna eskalacja sporów, aby strony wzmocniły pozycję negocjacyjną. Niezależnie od przebiegu negocjacji, strategiczna rywalizacja USA–Chiny będzie trwała, m.in. w sferze nowoczesnych technologii, kluczowych dla konkurencyjności ich gospodarek i potencjału militarnego, a także ograniczania zależności Stanów Zjednoczonych od ChRL, co ma wpływać pozytywnie na amerykańskie bezpieczeństwo.

Wnioski i perspektywy. W krótkiej perspektywie porozumienie USA–Chiny wpłynie na stabilizację światowej gospodarki, dotkniętej w ostatnich miesiącach m.in. nieprzewidywalną polityką handlową administracji Trumpa. Głównie z tego powodu MFW obniżył w kwietniu prognozę globalnego wzrostu gospodarczego w 2025 r. do

2,8% z 3,3%, które były przewidywane w styczniu. Pozytywne reakcje na wynik rozmów USA–Chiny były widoczne m.in. na giełdach w różnych częściach świata. Tymczasowy charakter uzgodnień amerykańsko-chińskich może jednak oznaczać utrzymanie się niepewności wśród eksporterów i inwestorów, co będzie negatywnie rzutowało na ich aktywność i wpływało na słabszy globalny wzrost gospodarczy. Może też skutkować odkładaniem przez korporacje decyzji o zmianach w łańcuchach dostaw, w tym o kontynuacji przenoszenia ich części z ChRL. W sporze USA–Chiny marginalizowana jest Światowa Organizacja Handlu (WTO). Chiny złożyły do niej w ostatnim czasie skargę na działania USA, co było jednak działaniem symbolicznym, biorąc pod uwagę paraliż WTO w zakresie [rozstrzygania sporów](#). Znaczenie organizacji umniejszyłoby też wprowadzanie przez USA i ich partnerów, z którymi prowadzą rozmowy, zróżnicowanych stawek celnych dla poszczególnych państw, co byłoby sprzeczne z obowiązującą w WTO klauzulą najwyższego uprzywilejowania, zakładającą równe traktowanie wszystkich jej członków.

Uzgodnienia USA–Chiny i poprawa nastrojów globalnych mogą w krótkim okresie wpłynąć korzystnie na gospodarkę UE, w której duże jest znaczenie eksportu. Ewentualne zawarcie umowy amerykańsko-chińskiej – stabilizującej stawki celne – byłoby dla unijnych firm korzystne z uwagi na zwiększenie przewidywalności w handlu światowym, jednak mogłoby też zmniejszyć ich konkurencyjność na rynkach USA i Chin – dwóch największych partnerów handlowych UE. Nawet w przypadku zawarcia w najbliższych miesiącach porozumienia między USA a Chinami będzie się zapewne utrzymywał brak zaufania producentów, w tym chińskich, do stabilności polityki handlowej USA. Może to ich zachęcać do szukania nowych rynków zbytu, w tym w Unii, co wzmogłoby napływ nadprodukcji z Chin i zwiększyło konkurencję dla unijnych wytwórców, w tym z Polski. Mogłoby to skłonić UE do szerszego stosowania mechanizmów ochrony jednolitego rynku. Zarówno Chiny, jak i USA mogą wykorzystywać proces dwustronnych negocjacji handlowych do nacisku na UE, w tym do zwiększenia dostępu do unijnego rynku. Podjęcie rozmów handlowych z licznymi partnerami, w tym z Chinami, a także ich pierwsze efekty (np. ogłoszenie 8 maja uzgodnienia umowy z Wielką Brytanią), mogą utwierdzać administrację Trumpa w przekonaniu, że jej [podejście](#) polegające na wywieraniu presji jest skuteczne, a handel może być jednym z głównych narzędzi amerykańskiej polityki zagranicznej. Przykład Chin, które stawiały opór USA i pokazały obawy administracji Trumpa związane z negatywnymi skutkami wysokich ceł dla amerykańskiej gospodarki, może jednak zachęcić innych partnerów handlowych Stanów Zjednoczonych do twardszych negocjacji, co sygnalizują np. Indie. UE, zachęcająca m.in. do obniżenia stawek celnych w handlu z USA i jednocześnie sugerująca w przypadku fiaska rozmów możliwość nałożenia dotkliwych ceł na import z tego kierunku (o wartości prawie 100 mld dol.), również może wzmocnić swoją pozycję negocjacyjną.