

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

USA, ChRL, Japonia oraz UE w czasach wojen handlowych

6 listopada 2018r.

Rozpoczęcie debaty przez moderatora, omówienie jej zasad oraz przedstawienie uczestników debaty w kolejności:

- 1) Stanowisko Unii Europejskiej - dr Karolina Kotulewicz-Wisińska, adiunkt w Katedrze Nauk Politycznych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie;
- 2) Stanowisko Japonii - pan Piotr Andrzej Głogowski, doktorant na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie;
- 3) Stanowisko Chin - pan Łukasz Sarek, analityk rynku chińskiego, konsultant, pracownik Ośrodka Badań Azji Akademii Sztuki Wojennej;
- 4) Stanowisko Stanów Zjednoczonych - dr Marcin Grabowski, adiunkt na Wydziale Stosunków Międzynarodowych i Politycznych Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Zostali również przedstawieni komentatorzy, których zadaniem było zadawanie pytań oraz odnoszenie się do kwestii poruszanych przez panelistów:

- 1) Dr Stanisław Meyer z Zakładu Japonistyki i Sinologii UJ;
- 2) Dr Marcin Tarnawski z Katedry Strategii Stosunków Międzynarodowych UJ.

Wprowadzenie do tematu konfliktu gospodarczego pomiędzy USA a ChRL

Dr Marcin Grabowski wskazał, że według Amerykanów deficyt handlowy pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami w ubiegłym roku wyniósł 375mld USD – wobec całości wynoszącej ok. 560 mld USD, co wykazuje, że Chiny pozostają głównym kontrybutorem amerykańskiego deficytu. Trzeba jednocześnie pamiętać, że już od lat 70. XX w. utrzymuje się amerykański deficyt w handlu. Dr Grabowski zwrócił również uwagę, że Stany Zjednoczone importują przede wszystkim z Chin (ponad 500 mld USD wartość handlu), natomiast Chińczycy nie pozostają istotnym rynkiem eksportowym (wartość rzędu 130 mld USD). Jednakże niewątpliwie pozostają rynkiem, który rośnie – prawie 500% wzrost pomiędzy 2002, a 2017 rokiem wskazuje, że przez ostatnie 15 lat amerykański eksport towarów do Chin wzrastał.

Jednakże to Amerykanie bezapelacyjnie zarabiają na handlu usługami – nadwyżka handlowa rzędu 40 mld USD. Należy jednak pamiętać, że usługi najczęściej są objęte prawami własności intelektualnej, dlatego Amerykanom tak bardzo zależy, aby Chińczycy tych praw przestrzegali – co niekoniecznie ma miejsce. Dr Grabowski zwrócił uwagę na fakt, iż Chińczycy już nie są tanią siłą roboczą – o ile w latach 90. XX w. stawki były bardzo niskie to teraz średnia miesięczna płaca w Chinach wynosi około 850 USD. Dlaczego zatem Chiny rosną? Otóż nie dlatego, że eksportują, ale przede wszystkim inwestują, do wzrostu przyczyniła się również konsumpcja prywatna.

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

Natomiast tzw. bilans zewnętrzny eksport-import wygenerował w ostatnich latach ujemny (lub bliski zeru) wynik dla wzrostu PKB. Konkludując, obecna wojna handlowa dotknie Chińczyków, ale nie tak mocno jak Amerykanie zakładają. Chiny są obiecującym rynkiem – konsumpcja średniorocznie przez ostatnie 10 lat rosła o 9%. Jednocześnie spadał udział eksportu w chińskim PKB. Natomiast ważna jest również jego struktura – otóż połowę chińskiego eksportu stanowi produkcja firm związanych z zagranicznym kapitałem (około 44%). Eksportują one przede wszystkim na rynki Unii Europejskiej, drugie na liście są Stany Zjednoczone. Dr Grabowski zwrócił również uwagę, aby pamiętać, iż w 1990 roku amerykański import z Chin stanowił zaledwie 3,8% – w 2017 r. było to już 26%, natomiast import z Japonii spadł do 7%.

Ważnym aspektem jest również to, że Chińczycy posiadają ok. 19% amerykańskich obligacji rządowych trzymany za granicą – amerykańscy obywatele posiadają 70% obligacji rządowych w swoich portfelach. Zatem jedynie niecałe 5% całości amerykańskich obligacji rządowych znajduje się w chińskich rękach – nieco więcej posiada Japonia, o czym należy pamiętać.

Dr Grabowski zwrócił uwagę na podnoszoną przez Amerykanów kwestię niedowartościowania juana. Jednakże Amerykanie przeprowadzili śledztwo, które wykazało, że niedowartościowanie nie występuje (ostatnio silnie około 2011 r.), co skutkowało niemożnością wprowadzenia karnych sankcji z tego tytułu. Dr Grabowski opisał również trzy narzędzia stosowane w polityce gospodarczej przez Donalda Trumpa:

- 1) **Sekcja 201 Ustawy o Handlu z 1974 roku** – pozwala wesprzeć przemysł, który jeszcze się rodzi lub przeciwdziałać negatywnym skutkom szybkich zmian w światowym systemie gospodarczym. Ostatni raz przed sporem z Chinami została zastosowana w 2003 roku przeciwko UE.
- 2) **Sekcja 232 Ustawy o Ekspansji Handlowej z 1962 roku** – ustawa stworzona na okoliczność zimnej wojny. Stanowi ona, że jeśli jakieś dobra są importowane w takich ilościach, że zagrażają bezpieczeństwu narodowemu Stanów Zjednoczonych, to można wprowadzić odpowiednie sankcje. Ostatni raz została ona zastosowana w 1986 roku.
- 3) **Sekcja 301 z Ustawy o handlu z 1974 roku** – najszerzej eksploatowana. Jej przedmiotem są naruszenia bądź niezgodności z umowami handlowymi.

Jak zastosowanie powyższych Sekcji może wpłynąć na amerykański rynek pracy? Otóż oszacowano, że uda się ocalić 132 tys. miejsc pracy w przemyśle, przy jednoczesnej utracie 13 tys. miejsc pracy w energetyce, 180tys. miejsc pracy w rolnictwie i 390tys. miejsc pracy w usługach – czyli w sumie około 600 tys. Natomiast stany, które najbardziej zostaną dotknięte to Luizjana, Waszyngton, Kalifornia, Południowa Karolina, Alabama, Illinois, Teksas, Kentucky, Michigan i Ohio.

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

Prezentacja stanowisk poszczególnych stron oraz ich celów polityczno-gospodarczych jakie każda ze stron chce osiągnąć na arenie globalnej oraz w ramach stosunków dwustronnych pozostałymi stronami.

Moderator poprosił o prezentację stanowisk poszczególnych stron nt. handlu międzynarodowego, inwestycji oraz sytuacji międzynarodowej ogólnie związanej z wojnami handlowymi.

Dr Kotulewicz-Wisińska zaznaczyła, że obroty handlowe Unii Europejskiej w skali świata wynoszą odpowiednio: eksport – 16-17% oraz import – 15%. Unia Europejska opowiada się przede wszystkim za liberalizacją handlu na świecie, podejmuje szereg działań – jak chociażby próby związane z reformą WTO. Unia Europejska opiera swoją politykę handlową na dwóch głównych czynnikach:

- 1) Byciu ważnym partnerem handlowym;
- 2) Postępującej globalizacji.

Dr Kotulewicz-Wisińska zaznaczyła, że tworzenie się nowych bloków gospodarczych spowodowało, że Unia Europejska intensyfikuje swoje polityki w zakresie zawierania umów handlowych z ważnymi partnerami. Ostatnio udało się podpisać umowę o wolnym handlu z Japonią ([EU-Japan Economic Partnership Agreement](#)). **Dr Kotulewicz-Wisińska zwróciła również uwagę, że pomimo, iż na terenie UE zamieszkuje niecałe 7% ludności świata, to skupia ona ¼ światowego bogactwa mierzonego PKB, a ostatnie dane (2017) mówią, że UE wytwarza 21,7% światowego PKB.**

W samej Unii zaś ponad 30mln miejsc pracy jest związane z eksportem poza UE. Zdaje ona sobie sprawę z tego, że przez kolejne 10-15 lat około 90% globalnego wzrostu będzie następowało poza granicami Europy.

Cele, którymi kieruje się UE to: stosowanie jednolitych zasad i procedur, zawieranie układów taryfowych i handlowych, ujednocianie środków polityk eksportowych oraz antydumpingowych i subwencyjnych. Mówiąc o środkach ochrony stosowanych przez UE, to środki taryfowe oraz pozataryfowe nie odgrywają tak istotnej roli jak stosowane przez UE środki antydumpingowe, czy antysubwencyjne. Poza kwestiami związanymi z handlem zagranicznym, UE dużą wagę przywiązuje do wymiany technologii. Ponadto z momentem wejścia w życie Traktatu Lizbońskiego (2007), problematyka Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych została przeniesiona na poziom UE. Co oznacza, że są one tak samo regulowane jak kwestie wymiany handlowej towarami czy usługami.

Piotr Głogowski zaprezentował stanowisko Japonii. Rozpoczął od przytoczenia umowy handlowej pomiędzy Japonią a Unią Europejską, a następnie przeszedł do przybliżenia danych związanych ze strukturą japońskiego eksportu oraz importu.

Eksport:

- 1) Samochody (+/- 15% całości);

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE ,TO UNDERSTAND

- 2) Przemysł samochodowy z wyłączeniem aut (4,9%);
- 3) Układy scalone (4,9%).

Import:

- 1) Ropa naftowa stanowi najbardziej pożądane dobro (8,1%);
- 2) Gaz ziemny (5,5%);
- 3) Układy scalone (2,9%);
- 4) Leki (2,9%).

Warto zaznaczyć, że Stany Zjednoczone, pozostają najważniejszym rynkiem eksportowym (stanowią około 19% całości), następnie plasuje się ChRL (około 17%), na końcu jest UE (około 14-15%), do której wciąż pozostaje wliczona Wielka Brytania. Natomiast przedstawiając rynki, z których Japonia importuje, to następuje zmiana i zdecydowanie przoduje ChRL (26%), następnie plasuje się naprzemiennie UE (11-12%) ze Stanami Zjednoczonymi (11%). Godnym uwagi natomiast pozostaje fakt, że bilans handlowy Japonii (po zapaści w 2011 r spowodowanej katastrofą w elektrowni Fukushima i czasowym wyłączeniem wszystkich reaktorów, co skutkowało znaczącym wzrostem importu energii) pozostaje dodatni.

Łukasz Sarek podziękował dr Grabowskiemu za wstępną prezentację przedstawiającą stosunki pomiędzy oboma państwami, a następnie przeszedł do omawiania chińskiej strategii. Zaznaczył, że przychody amerykańskich przedsiębiorstw za opłaty licencyjne w Chinach wyniosły jedynie około 7mld USD (2017), zaznaczając jednocześnie, że potencjał wzrostu jest wysoki. Odniósł się również do rozszerzenia znaczenia „spółka zagraniczna” w Chinach. Otóż należy pamiętać, że istnieje kilka ich typów:

- 1) Spółki z wyłącznym kapitałem zagranicznym;
- 2) Spółki z większościowym udziałem zagranicznym;
- 3) Spółki z mniejszościowym udziałem zagranicznym.

Wszystkie wliczają się w definicję „spółki zagranicznej”, natomiast te, z kapitałem mniejszościowym wygenerowały wyższe przychody niż deficyt amerykański.

Łukasz Sarek następnie nawiązał do obecnej sytuacji ze Stanami Zjednoczonymi zaznaczając, iż chińskie władze zostały zaskoczone przez postępowanie Trumpa, ponieważ listopadowa wizyta (2017) Trumpa w Chinach, zdawała się łagodzić sytuację. Ponadto, wydawało się, że Chińczycy ułożyli sytuację na swoją korzyść – Trump otrzymał obietnicę dużych kontraktów m.in., na skup LNG. Natomiast na szczycie APEC (listopad 2017) Trump po raz pierwszy dał wyraźny sygnał, że Stany Zjednoczone zmieniają swoją politykę wobec Azji, nie tylko w stosunku do Chin. Należy pamiętać, że Chiny są głównym celem Trumpa, ale nie jedynym, a środki odwetowe różnego rodzaju dotyczą nie tylko Chin. Natomiast podejście Chin stało się bardziej stonowane i w obecnej chwili na podstawie oficjalnych dokumentów chińskich, można stworzyć taką mapę 7 zasadniczych punktów reprezentujących podejście władz chińskich do polityki amerykańskiej (wobec groźby wojny handlowej).

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

1. Chiny są za utrzymaniem wielostronnego systemu zarządzania handlem międzynarodowym – ponieważ Światowa Organizacja Handlu (WTO) nie jest niczym innym jak systemem zarządzania handlem międzynarodowym. Jest on dla nich bardzo korzystny, ponieważ Chiny pozostają jego beneficjentem. Aczkolwiek – podobnie jak UE – są za głęboką reformą WTO, niekoniecznie, aż tak głęboką jak Stany Zjednoczone. Jednakże nie dotyczy to jedynie WTO, ponieważ Chiny oczekują reformy całego systemu międzynarodowego – przede wszystkim Banku Światowego (WB), Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF) oraz wprowadzenia nowych mechanizmów, nowych organizacji, które dawałyby państwom rozwijającym się silniejszą pozycję.
2. Chiny konsekwentnie trzymają się statusu państwa rozwijającego się, ponieważ dzięki temu mogą wykorzystywać – lub podejmować próby wykorzystania – przepisów stworzonych specjalnie dla państw rozwijających się, które są m.in. zawarte w umowach akcesyjnych do WTO. Jest to istotne dla Chin, również z innego powodu. Mianowicie jako nieformalny przywódca państw rozwijających się – Indie roszczą sobie pretensje to bycia drugim przywódcą – mają możliwość reprezentowania tych państw i tworzenia bloków.
3. Dążenie do ułożenia stosunków ze Stanami Zjednoczonymi – władze chińskie wielokrotnie podkreślały, że są gotowe do rozmów, ale nie z „pistoletem przy głowie”. Muszą to być rozmowy z poszanowaniem obu stron, z próbą zrozumienia interesów obu stron i z pewną perspektywą stabilności, która w przypadku prezydenta Trumpa, jest dosyć trudno osiągalna.
4. Deklaracja dalszego pogłębiania reform i otwierania się na świat – na XIX zjeździe Komunistycznej Partii Chin (KPCh), pojawiały się głosy o zwiększeniu jednak udziału sektora państwowego w gospodarce. Niemniej jednak na podstawie deklaracji, Chiny zapowiedziały, że będą starały się stworzyć rynek konkurencyjny, jeszcze bardziej otwarty dla zagranicznych przedsiębiorców, będą przeciwstawiały się monopolom oraz będą wspierały i chroniły przedsiębiorstwa prywatne.
5. Zwiększanie i ochrona praw przedsiębiorstw zagranicznych – jedna z kluczowych obietnic.
6. Absolutne poparcie dla rozwoju prawa własności intelektualnej – jest to o tyle szczerze, że brak regulacji blokuje również rozwój rodzimego chińskiego przemysłu. Przez ostatnie lata zostało zreformowane prawo o ochronie znaków towarowych, o ochronie patentów, wprowadzono bardziej restrykcyjne przepisy dotyczące kar i sankcji za naruszanie patentów, które obowiązują zarówno firmy zagraniczne jak i krajowe. Tutaj nie ma od strony formalnej rozróżnienia – strona praktyczna pozostaje inną kwestią.
7. Chiny nie zrobią niczego, co mogłoby naruszyć ich zasadnicze interesy i godność narodową. Stąd właśnie m.in. wynika problem Chin z Trumpem, ponieważ chińskie władze – ze względów prestiżowych – nie mogą się zgodzić na rozmowy w takich warunkach. Owszem, jest podkreślane, że Chiny dalej będą przeciwdziałać protekcjonizmowi, hegemonizmowi oraz jednostronności, ale nie zejdą z drogi budowy dobrobytu i rozwoju gospodarki narodowej. Jest pewna granica chińskich ustępstw. Kolejną granicą chińskich ustępstw jest prawo do wyboru własnej drogi i własnego modelu. Chiny mówią wyraźnie, że nie będą zgadzały się na to, aby ktoś narzucał im ograniczenia co do modelu rozwojowego. Jest to bardzo spójne z chińską zasadą w polityce zagranicznej nie interwencji i nieingerencji.

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

Dr Grabowski zaprezentował w tej kwestii stanowisko prezydenta Trumpa, który pewne rzeczy natury gospodarczej (m.in. ochrona amerykańskiego rynku) obiecywał, kiedy startował do wyborów. Natomiast patrząc na sondaże, dla amerykańskich wyborców ochrona miejsc pracy znajduje się najwyżej.

Przede wszystkim, tak jak większość kandydatów na urząd prezydenta USA, Trump skupił się na walce z potencjalną utratą pozycji przez Stany Zjednoczone na rzecz Chin – szczególnie za pomocą środków gospodarczych. Przykładowo podczas kampanii wyborczej, padały nawet deklaracje nałożenia 45% cła na wszystkie produkty z Chin.

Trump oświadczył, że Chiny manipulują kursem waluty. Zapowiedział, że w pierwszym dniu swojego urzędowania wycofa Stany Zjednoczone z porozumienia o Partnerstwie Transpacyficznym (TPP), a wreszcie zacznie walczyć z firmami, które produkują poza Stanami Zjednoczonymi z powodu unikania podatków – pojawił się pomysł 35% podatku. Obiecał, że zrewiduje umowę NAFTA – być może wypowie, być może renegecuje to porozumienie. Zastanowi się nad nałożeniem od 10-15% ceł na wszystkie produkty importowane do USA z wyjątkiem nośników energii. Na końcu padła deklaracja wycofania Stanów Zjednoczonych z WTO.

Dr Grabowski zaznaczył, że na początku nic nie zapowiadało trzęsienia ziemi, otóż Trump najpierw w Mar-a-Lago, podnosi relacje z Chinami na wyższy poziom, współpracuje z nimi, jeśli chodzi o Koreę. Jednocześnie wycofuje Stany Zjednoczone z negocjacji TPP, rozpoczyna wdrażanie narzędzi – na które prawo pozwala mu – żeby chronić rynek amerykański. Renegecuje część amerykańskich porozumień handlowych. Jednakże renegecją poddawane są najczęściej te fragmenty, które są powiązane są z w miarę sprawnymi grupami lobbingowymi w Stanach Zjednoczonych – lobby stalowe, lobby producentów aluminium oraz lobby producentów samochodów (głównie pickupy i ciężarówki). Można to zauważyć po renegecowanym i wydłużonym o 10 lat okresie ochrony rynku amerykańskiego przed importem półciężarówek/pickupów z Korei Południowej, w ramach renegecowanej umowy KORUS. Renegecuje z Kanadą i Meksykiem – NAFTA.

Dr Grabowski zaznaczył, że mówiąc o WTO, ta groźba wycofania się Stanów Zjednoczonych ciągle istnieje. Następnie przytoczył to, czego Trump nie wykorzystuje – kwestia związana z manipulacją kursem walutowym. Jednakże wynika to z faktu, że Departament Skarbu przeprowadził śledztwo, które nie wykazało, że taka manipulacja ma miejsce, więc nie było podstaw do nałożenia karnych ceł.

Następnie dr Grabowski przedstawił pozycję gospodarczą Stanów Zjednoczonych, która zdeterminowała ich na pozycji globalnego lidera. Rozpoczynając od I oraz II wojny światowej, poprzez system z Bretton Woods, oparty na amerykańskiej walucie, która będąc walutą światową daje Stanom Zjednoczonym wiele atutów. Co więcej warto pamiętać, że deficyt, który Amerykanie generują w handlu, też niekoniecznie jest szkodliwy – ma pewne mankamenty, ale jednocześnie pozwala np. na to, że później Chińczycy nadwyżkę w handlu lokują w amerykańskich papierach dłużnych, co obniża ich rentowność, czyli obniża koszty kredytów dla innych amerykańskich przedsiębiorców, którzy mogą całkiem dobrze zainwestować te pieniądze.

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

Ponadto istnieje wiele instytucji finansowych, w których Amerykanie posiadają istotne wpływy i do dzisiaj z nich korzystają – to przede wszystkim dotyczy Banku Światowego (mniejszość blokująca), IMF (mniejszość blokująca) i kluczowych regionalnych banków – w Azji ADB nad którym razem z Japończykami sprawują absolutną kontrolę. Dr Grabowski zaznaczył również pewną kwestię, która stoi w sprzeczności w poczynaniach administracji Trumpa, otóż udział Amerykanów w światowym PKB spada – w październiku 2014 roku IMF ogłosił, że Amerykanie stali się drugą gospodarką świata, licząc wg parytetów siły nabywczej (oczywiście nominalny PKB w Stanach Zjednoczonych jest wyższy niż PKB chiński). Natomiast, aby utrzymać pozycję w świecie i w regionie potrzebne jest stworzenie zasad regulujących handel, które pozwoliłyby Amerykanom tę pozycję utrzymywać, przy spadku relatywnej siły gospodarczej. Jednocześnie Trump wypowiada umowę TPP, *de facto* zamraża negocjacje TTIP rezygnując z instrumentów, które otrzymał.

Dr Tarnawski odniósł się do dwóch kwestii związanych z wypowiedziami przedstawicieli Stanów Zjednoczonych oraz Chin. Mówiąc o Stanach, odniósł się do kwestii światowego lidera i ewentualnie pretendenta (Chiny). Dr Tarnawski zwrócił uwagę, że do tej pory to liderzy narzucali czy proponowali ideę wolnego handlu, ponieważ było to dla nich korzystne, natomiast środki polityki handlowej, protekcyjniste, taryfowe czy też pozataryfowe stosowali albo słabsi albo pretendenci. Tak było w przypadku Stanów Zjednoczonych pod koniec XIX wieku czy Niemiec na kontynencie europejskim. Czyżby to miało świadczyć o zmianie tego lidera?

Natomiast drugi komentarz odniósł do Chin. Mianowicie zwrócił uwagę, że w dyplomacji nie jest ważne to o czym się mówi, ale o wiele ważniejsze jest to co się pomija. W przypadku chińskich priorytetów, natomiast nie padły dwie rzeczy, które dzisiaj są najważniejsze dla ekonomicznego rozwoju Chin i które w przyszłości będą: 1) surowce, 2) technologie. Zauważył, że Chińczycy bardzo sprytnie pomijają te rzeczy, które są, jak gdyby najważniejsze i poddał w wątpliwość słuszność zachodnio centrycznego osądu tak Unii Europejskiej jak i Amerykanów. Zadał pytanie, czy to nie jest po prostu tak, że Chiny czekają i w pewnym momencie po prostu sami zaczną nie tyle proponować, co narzucać układ gospodarczy świata.

Dr Grabowski odnosząc się do pierwszej części wypowiedzi dr Tarnawskiego podkreślił, że to były bardzo słuszne uwagi. Dodał, że Chińczycy bronią na ten moment tego układu, ponieważ są pasażerem na gapę „free rider”. Amerykanie zapłacili za system bezpieczeństwa, który jest dosyć kosztowny. Mają bazy, żołnierzy, płacą za lotniskowce – podsumowując, w jakimś momencie z niego korzystali. Natomiast w latach 90. XX w pojawiła się globalizacja, a na początku XXI w. okazuje się, że ktoś inny na tym wygrywa (przede wszystkim Chiny). Dlatego też Trump stwierdził, że skoro USA wytwarzają głównie dobra o wysokiej wartości dodanej, czyli o wysokim udziale intelektu w tych dobrach – technologii – rozwijały to wszystko przez dekady, łącznie ze szkolnictwem wyższym, naukami podstawowymi, nauki stosowanymi. Efekty pracy zostały wprowadzone, chronione patentami, które zapewniają zyski. Natomiast Chińczycy się tym niespecjalnie przejmują – łamią prawa własności intelektualnej, uzależniają możliwość *joint venture* od transferu technologii albo ją kupują tam, gdzie jest bardzo tanio, tam, gdzie są surowce, których potrzebują, albo tam, gdzie są technologie.

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

Jako przykład chińskiej strategii dr Grabowski podał przykład szybkiej kolei, gdzie Chińczycy niczego nie ukradli. Otóż, weszli w konsorcja z trzema głównymi producentami (jeden się nie zgodził), następnie wykorzystali technologię oraz zaadaptowali u siebie teraz. Na kanwie tego przykładu Trump podkreśla, że jeśli Stany Zjednoczone będą pozwalały Chińczykom kupować cokolwiek, to będzie problem. Ponadto Chiny inwestują swoją nadwyżkę w handlu z USA na potrzeby ekspansji gospodarczej, co może prowadzić do utraty pozycji przez Stany Zjednoczone.

Następnie dr Grabowski odniósł się do pytania o to, czy Chiny jako pretendent narzucają reguły? Otóż nie, bo jeszcze nie mogą. Tzn. mają problem z uznaniem statusu swojej gospodarki jako gospodarki rynkowej. W zasadzie umowa (o przystąpieniu do WTO) powiedziała, ile mają być nieuznawane, ale nie powiedziała też, że powinny być uznane. Dlatego teraz i UE, i Stany Zjednoczone robią, co mogą, żeby Chiny tego statusu [gospodarki rynkowej] nie dostały – co Chiny próbują jakoś inaczej obejść. Christine Lagarde niedawno udzieliła takiego wywiadu New York Times, gdzie powiedziała „no wiecie, jak pamiętam statut to powinniśmy się przenieść niedługo do Pekinu” – ponieważ IMF ma się znajdować w największej gospodarce świata.

Dr Tarnawski zwrócił w tym momencie uwagę na to, że Chiny zaczynają tworzyć swoje instytucje.

Dr Grabowski potwierdził i dodał, że skoro Chiny zostały oszukane, to postanowiły stworzyć swoje instytucje jak AIIB. Zwrócił również uwagę, że powodują one poważne wahania sojuszników Stanów Zjednoczonych, które nie chcą, aby państwa sojusznicze weszły w poczet członków (przykładowo) AIIB – przykładem chociażby Australia, która zapowiadała, że nie wejdzie, aby później znaleźć się pośród członków (jedynym znaczącym sojusznikiem USA poza AIIB pozostaje Japonia). Ponadto Chiny wykorzystują fakt porzucenia przez stany TTP zachęcając do zaangażowania się w swoje inicjatywy. Dr Grabowski dodał, iż Amerykanie racjonalnie zachowują się, próbując bronić swojej pozycji jako lider systemu międzynarodowego zagrożony przez pretendenta.

Następnie **Łukasz Sarek** odniósł się do komentarzy dr Tarnawskiego o surowcach potwierdzając, że jest to celna uwaga i dodał, że Chińczycy chowają tą kwestię przykrywając swoje motywacje inwestycyjne technologiami – aczkolwiek też już bardzo ostrożnie, bo jest to temat wrażliwy – wejściem na rynek przede wszystkim za pomocą elementów synergii, czyli my wejdziemy na wasz rynek, a wy na nasz.

Nie zgodził się jednak z uwagą dr Tarnawskiego dotyczącą tego, że Chiny patrzą na całość jak na przejście w przyszłości do roli hegemonu światowego. Jest to kwestia, która już w Chinach jest obecnie drażliwa. Chiny zdają sobie sprawę z tego, że ich potencjał wojskowy, gospodarczy oraz związany z soft power w najbliższych latach nie pozwoli im na zwycięstwo ze Stanami Zjednoczonymi.

Łukasz Sarek zaznaczył w tym momencie, że istnieje możliwość na potencjalny sojusz stanowisk z Unią Europejską. Otóż Chińczycy zdają sobie sprawę, że nie są w stanie być liderem światowym samodzielnym, nie są w stanie nim zarządzać, nie są w stanie wygrać wojny z Trumpem. UE jest

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

o wiele ważniejsza – jego zdaniem – w tym układzie niż może się wydawać. Jednak UE sobie z tego chyba nie zdaje sprawy. Jest to problem UE, a nie Chin, ponieważ Chiny zdają sobie sprawę, że UE jest ważna, a władze Unijne mają jakiś problem.

Do uwagi odniosła się również **dr Kotulewicz-Wisińska**, która podkreśliła, że stanowisko UE jest w tej kwestii neutralne. Natomiast to co się udało w ostatnim czasie UE w trakcie trwania tego konfliktu, to dojście do porozumienia w lipcu b.r. ze Stanami Zjednoczonymi, aby nie były wprowadzane kolejne obostrzenia w handlu. Jednakże Unii grożą ze strony Stanów Zjednoczonych cła na sektor motoryzacyjny – zostało to odroczone w czasie, decyzja może zapaść najpóźniej w maju 2019 roku. Jeżeli chodzi o Chiny to w świetle bieżących wydarzeń odbyły się w ostatnim czasie trzy bardzo ważne spotkania pomiędzy UE a Chinami, gdzie też zawarto pewne porozumienie

i można powiedzieć, że to porozumienie spowoduje być może w przyszłości to, że Chiny właśnie odejdą częściowo od swojej protekcyjnej polityki. Np. Chiny obiecały UE, że przedsiębiorstwa unijne mogą przenosić produkcję, zakładać przedsiębiorstwa na terenie Chin, nie wchodząc w układy z chińskimi przedsiębiorcami, czyli nie tworząc tzw. *joint venture*, które dotychczas były chińską praktyką w relacjach gospodarczych z głównymi partnerami.

Łukasz Sarek dodał, że Chiny marzą o FTA z UE (na chińskich zasadach), marzą również o FTA z Japonią.

Dr Meyer wskazał, że w prezentacji dr Grabowskiego na liście stanów, które najwięcej stracą na polityce celnej Trumpa była Kalifornia, ale również stany biedniejsze. Czy w związku z tym można domniemywać, że Trump prowadzi politykę wobec Chin uwzględniając interesy poszczególnych stanów i dba przede wszystkim o swój elektorat i stara się przy okazji uderzyć w swoich przeciwników politycznych? Czy też w jakimś stopniu kieruje się interesem całych Stanów Zjednoczonych? Czy w polityce nakładania ceł faworyzuje jedne grupy interesariuszy w US kosztem innych?

Dr Meyer zadał również pytanie, czy populizm-nacjonalizm w Chinach, który obecnie jest pod kontrolą, ale jest obawa, że kiedyś może się spod tej kontroli wymknąć i czy to się nie położy cieniem na chińskiej polityce zagranicznej. Spór o Senkaku, zaogniona sytuacja na Morzu Południowo-chińskim to paliwo dla chińskich nacjonalistów i jeśli polityka zagraniczna będzie realizowana pod ich wpływem to czy nie doprowadzi to do zerwania za zasada nieinterwencji i nieingerencji. Na ile wierchuszka partyjna i w jakiej części jest nacjonalistyczna, czy są wśród elit partyjnych osoby o poglądach zbliżonych do Mieczysława Moczara.

Według **Łukasza Sarka** elity KPCh są skoncentrowane przede wszystkim na utrzymaniu władzy. Nacjonalizm nie dominuje jako nurt ideologiczny, ale władza stara się go wykorzystać dla utrzymania się przy władzy. Oczywiście w partii są różne nurty również liberałowie, maoiści, ale to kierownictwo partii decyduje o podłożu ideologicznym i nie pozwala na otwartą debatę ani maoistom, ani liberałom. Wierchówka KPCh podsyca lub wycisza nacjonalizm zależnie od potrzeb politycznych. W odpowiedzi na pytanie o dążenia Chin do przejęcia roli światowego lidera **Sarek**

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

wskazał, że chińskie władze zdają sobie sprawę ze swoich ograniczeń i nie dążą do hegemonii światowej, ale do hegemonii regionalnej. Za globalną inicjatywą Pasa i Szlaku, która ma połączyć świat siecią powiązań gospodarczych, finansowym między ludzkich kryje się wyrosła na gruncie regionalnym koncepcja „community of common destiny” bardziej odpowiadająca chińskim możliwościom i ambicjom.

Dr Grabowski wskazał, że przedstawione w prezentacji straty amerykańskiego eksportu są wyliczone na podstawie tego co USA już eksportują i w jakich obszarach zostaną poniesione ze względu na retorsje partnerów handlowych. Trump raczej nie chciał specjalnie zaszkodzić przeciwnikom politycznym. Biorąc pod uwagę, że koszty wojny handlowej dotknęły lub dotkną Alabamę, Teksas Kentucky, Ohio, Luizjanę nie można wyciągnąć wniosku by cła były elementem strategii Trumpa w precyzyjnym uderzeniu w stany, gdzie wpływy mają jego przeciwnicy polityczni. Zdaniem dr. Grabowskiego należy przede wszystkim patrzeć na to, jakie retorsje stosują handlowi partnerzy USA, to oni nakładają cła i w pewien sposób decydują które stany i które grupy te retorsje dotkną. Natomiast trzeba mieć na uwadze, że Trump nakładając cła, liczy się z tymi grupami, które mają silny lobbying jak związki branżowe – głównie producentów stali aluminium oraz związkom zawodowym.

Jak jednak wskazał **dr Tarnawski**, spadki na giełdzie i np. straty wartości Forda ze względu na wzrost cen stali i aluminium wyraźnie wskazują, że efekty tej polityki nie są jednoznaczne, z czym dr Grabowski częściowo się zgodził, gdyż o ile producenci stali zyskują dzięki cłom i amerykańska stal staje się bardziej konkurencyjna, to jednak ze względu na specjalizację produkcji pewne gatunki stali sprowadzane z Niemiec nie mogą być łatwo zastąpione rodzimą produkcją i realizacja polityki przez Trumpa wydaje się być mało przemyślana.

Zmiany w systemie sojuszy polityczno – gospodarczych

Konflikt handlowy między Chinami i USA może również prowadzić do zmian w systemie obecnych sojuszy, a z pewnością oznacza zmianę charakteru i intensywności wielu dotychczasowych powiązań. Zebrani eksperci wskazali na możliwe konsekwencje.

Dr Kotulewicz-Wisińska podkreśliła, że w świetle zachodzących wydarzeń, Unia Europejska jest zainteresowana zawarciem porozumienia zarówno z USA jak i z Chinami. Wskazała, że istotna jest zmiana stanowiska Chin. Dotychczas np. w czasie rozmów w 2010 r. władze ChRL lekceważyły UE, która przechodziła wówczas poważny kryzys gospodarczy. Konflikt z USA sprawił, że Pekin jest o wiele bardziej skłonny do ustępstw i do porozumienia. UE ze swojej strony chce zawarcia umów, których przedmiotem będzie ograniczenie ceł i barier pozataryfowych przy jednoczesnym poszanowaniu standardów ochrony środowiska i pracowniczych. Bardzo ważna jest jednak przy tym ochrona unijnych pracowników i producentów. W branżach związanych z eksportem pracuje w UE 30 mln ludzi i dla władz unijnych utrzymanie systemu otwartego handlu światowego jest bardzo istotne ze względu na znaczenie eksportu dla gospodarki unijnej. Tymczasem rozmowy z USA

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

utknęły po 2013 r., choć ta umowa jest bardzo istotna, gdyż pozwoliłaby zatrzymać spadek udziału UE i USA w handlu światowym. Przeszkodą jest nie tylko stanowisko Waszyngtonu, również prezydent Francji sprzeciwia się umowie ze względu na wycofanie się USA z porozumień klimatycznych. Unia Europejska zdaje sobie sprawę z nieuczciwych praktyk Chin i dążenie do porozumienia nie przesłania konieczności ochrony przed chińskimi inwestycjami w infrastrukturę krytyczną oraz przed przejmowaniem technologii. Podobnie jak USA władze UE chcą pełnego otwarcia chińskiego rynku, co zbliża Brukselę i Waszyngton.

Piotr Głogowski wskazał natomiast, że Japonia – nie jest tak mało znaczącym graczem w toczących się rozgrywkach polityczno-gospodarczych, jak może się to wydawać. Wciąż jest to trzecia gospodarka świata. USA są strategicznym partnerem Japonii, ale TPP zostało zablokowane przez Trumpa. Ale poniósł koszt polityczne forsując wejście Japonii do TPP i umowę z USA, których warunki nie były korzystne dla wielu sektorów gospodarki. Po objęciu urzędu, Trump zapowiedział sankcje wobec japońskiego przemysłu motoryzacyjnego i Tokio ustąpiło – obiecując większe zaangażowanie inwestycyjne w niektórych sektorach gospodarki USA oraz na otwarciu chronionych dotychczas sektorów w Japonii np. rolnictwo, które jest obecnie dotowane. Należy podkreślić, że w stosunku do UE to otwarcie już nastąpiło i Japonia, i UE podpisały umowę o wolnym handlu, władze unijne widzą ogromną szansę w dostępie do japońskiego rynku produktów rolnych i spożywczych. Kwestią dyskusyjną jest, czy Japonia powinna wejść do AIIB. USA sprzeciwiają się ze względu na to, że jest to blok tworzony przez Chiny i stanowi konkurencję dla Banku Światowego oraz Azjatyckiego Banku Rozwoju. Nie wiadomo jednak co USA mogą zaoferować i co zaoferują w zamian za nieprzystępowanie. Japonia zawarła w ostatnich tygodniach na fali odwilży we wzajemnych stosunkach umowy handlowe z ChRL, ale o wartości 30 mld USD. Można jednak wątpić tylko, czy to zbliżenie będzie trwałe, gdyż ma ono miejsce średnio co 5 lat. Dla Japonii obecna sytuacja jest na razie dość korzystna. Tokio cieszy się stabilizacją w stosunkach z Waszyngtonem, ma podpisaną umowę FTA z UE i trzeba pamiętać, że umowa z UE nie otwiera dostępu do wszystkich sektorów europejskim firmom.

Dr Tarnawski wskazał, że dotychczas dyskusja obracała się wokół trzech państw i UE, ale na stosunki gospodarcze i kształtowanie układów politycznych wpływ ma cały szereg innych czynników które należy wziąć pod uwagę. Kwestia wyjścia USA z JCPoA i sankcje wobec Iranu są elementem, który podzielił Waszyngton i Brukselę i umożliwia do pewnego stopnia rozgrywanie dotychczasowych partnerów przez inne państwa. UE zaangażowała się w realizację postanowień umowy z Iranem, a USA natomiast grozi konsekwencjami za obchodzenie sankcji, również partnerom europejskim. Współpraca między UE a USA jest w tym obszarze zagrożona. Innym aspektem jest możliwa utrata przez republikanów większości w Kongresie. Może to sprawić, że Trump skupi się bardziej na polityce zagranicznej, gdzie łatwiej mu działać i będzie próbował zmobilizować elektorat poprzez działania na arenie międzynarodowej. USA próbują rozgrywać swoich partnerów, ale trudno dostrzec tu jakąś głębszą logikę.

Dr Grabowski ulokował obecną politykę tworzenia przez USA bloków handlowych w kontekście historycznym. Schemat tworzenia przez USA bloków polityczno-gospodarczych zależał od tego,

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

czy rządzą republikańscy czy demokraci. Clinton prezentował dość otwarte podejście do międzynarodowej wymiany handlowej. Po szczycie APEC w Seattle w 1993 r., zgodził się na negocjacje w formule liberalizacji otwartej. Ustalono cele z Bogor według których USA miały do 2010 zlikwidować cła i ograniczenia a kraje rozwijające się wchodzące w skład bloku miały je znieść do 2020. W 2005 r. na szczycie w Busan, prezydent Bush powrócił do koncepcji strefy wolnego handlu Azji i Pacyfiku (21 państw, strefa dyskryminacyjna), ale już ze wskazaniem na konieczność ochrony własności intelektualnej, podniesienia transparentności i walki z korupcją. W USA narasta opozycja wobec tej formuły zwłaszcza po kryzysie finansowym 2008 r. (podobny opór był w drugiej połowie lat 90. XX wieku). Interesariusze w USA oczekują większej wzajemności w stosunkach handlowych. Sytuacja jednak już się zmieniła i do tego czasu USA poczyniło już wiele koncesji. USA stawia teraz na jakość – objęcie porozumieniem wielu kategorii ograniczeń. Nie ceł, bo one już są dość niskie, ale przede wszystkim zniesienie ograniczeń wewnątrz krajowych. Nowe warunki handlu międzynarodowego Waszyngton negocjował w kręgu państw należących do APEC, gdzie głównym filarem miały być TPP. Podobny charakter ma mieć Partnerstwo Transatlantyckie (TTIP).

Jednocześnie Amerykanie zawierają umowy dwustronne np. z Australią jako rodzaj nagrody za poparcie polityczne jakie Canberra udzieliła USA.

Odnosząc się do komentarzy o nieuczciwych praktykach Chin w zakresie pozyskiwania **Łukasz Sarek** wskazał, że Chiny oficjalnie dążą do jak najszerzego poszanowania własności intelektualnej. Wdrożyły wiele instrumentów praktycznych, szybkość postępowania w sprawach o naruszenie praw własności intelektualnej i wysokość kar. W kwestii sojuszy międzynarodowych dla Pekinu kluczowe jest czy UE wejdzie w układ z Chinami i czy UE uwierzy, że Chiny będą się dalej otwierały. Takie stanowisko Pekinu jest związane z tym jak Chiny postrzegają świat. Formalnie głoszą multilateralizm, ale w praktyce realizują bilateralizm dążąc do zawarcia sieci układów dwustronnych. Efektem jest wzrost liczby podpisywanych FTA. Ostatnie z mniej znaczącymi partnerami jak Gruzja czy Malediwy, ale nieco wcześniej tak istotne jak FTA z Koreą albo Australią. Kluczową kwestią jest, czy UE zrobi to co zrobił kilkanaście lat temu ASEAN i podpisze dwustronną FTA z Chinami.

Dr Kotulewicz-Wisińska podkreśla, że UE stara się zachować w konflikcie neutralne stanowisko, będzie dążyła do zminimalizowania strat związanych z narastaniem protekcjonizmu, a jej celem nie jest zaognianie konfliktu. Jeśli spór będzie się nasilał to UE może zostać zmuszona do zajęcia jednoznacznego stanowiska. Zachowanie Chin w kwestii technologii owszem wykazuje postęp: przyjęły pewne ustawy, ale stało się to dzięki wywarceniu nacisku na Chiny i ważną rolę mają w tym USA. Waszyngton dąży do uzyskania swobody działania dla swoich firm w USA i podobne cele ma UE. Obecnie spółki amerykańskie i inne zagraniczne w Chinach w wielu branżach muszą powoływać JV jak również są często skłaniane do zakładania centrów badawczych w Chinach czy też wprost do transferu technologii.

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

Z punktu widzenia USA i patrząc przez pryzmat paradygmatu realistycznego np. w koncepcji Mearsheimera, w interesie USA zdaniem **dr. Grabowskiego** jest wspólne z Rosją i UE przeciwstawienie się Chinom. Pytanie jest bowiem, co UE może mieć ze współpracy z Chinami. Bruksela liczyła na chińskie zaangażowane finansowe, ale chiński kapitał okazał się dość drogi w UE. Chiny wolą uzyskać korzyści z zaangażowania kapitału w Afryce. Być może z wyższym ryzykiem, ale w Afryce dostaną surowce. W UE mogą z kolei kupić technologie, pytanie czy EU będzie chciała sprzedać. Przykład USA wskazuje, że sprzedaż technologii może prowadzić do utraty przewagi konkurencyjnej i USA mogą odradzać UE otwarcie się na chińskie inwestycje, które mogą prowadzić do przejmowania technologii.

Nawiązując do chińskiego oficjalnego poparcia dla multilateralizmu przy jednoczesnym dążeniu do zawierania umów dwustronnych, **dr Tarnawski** podkreślił, że Chiny wolą bilateralizm ze względu na swoją silną pozycję przetargową i fakt, że mogą wiele wynegocjować w stosunkach dwustronnych. Można wprost określić stanowisko Chin jako podejście realistyczne maskowane tylko pięknymi sloganami o wielostronności. W kwestii natomiast utraty przez USA technologii to jest to następstwem częściowo przeniesienia przez amerykańskie firmy produkcji do Chin i związanych z tym technologii. Amerykanie sami przenieśli produkcję a Chińczycy ją skopiowali i udoskonaili. Trudno zrozumieć, że Amerykanie nie spodziewali się mogą w ten sposób stracić wartościowe technologie.

Stosunek społeczności międzynarodowej do wojen handlowych

Zdaniem **Piotra Głogowskiego**, Japonia może wyjść obronną ręką i nawet skorzystać na konflikcie między USA i Chinami. Japonia stara się rozszerzyć sferę wpływów w ASEAN i Afryce, a Tokio ma na swoim koncie sukcesy we współpracy z Afryką. Specjalny format współpracy Japonii z państwami afrykańskimi TICAD odbywa się cyklicznie. Miarą wpływów Japonii wśród państw afrykańskich może być zamieszczenie w deklaracji po ostatnim szczycie ustępu, o niekorzystnym dla ChRL i jej roszczeń na Morzu Południowo-chińskim wyroku Stałego Trybunału Arbitrażowego w Hadze. Miało to miejsce, mimo że Chiny oferują państwom afrykańskim większe kwotowo wsparcie finansowe. Przedsięwzięcia, które Japonia serwuje na arenie międzynarodowej mają jednak również inny wydźwięk. Zbliżenie z Chinami jest źle postrzegane w USA. Jeśli za tym pierwszym pakietem umów handlowych jakie ostatnio Tokio podpisało z Chinami pójdą kolejne i wyciszony zostanie spór o Senkaku, to USA mogą być zaniepokojone. Zbliżenie z UE nie jest dla Waszyngtonu kontrowersyjne. W ostatnich miesiącach stosunki Japonii z USA nie są zbyt dobre, ale ważna jest jednak trwałość tych relacji, prowadzenie negocjacji dotyczących kolejnych umów handlowych z udziałem obu państw. Sposób jednak prowadzenia polityki przez Trumpa (niejednoznaczność jego działań) może niestety odbić się w dłuższej perspektywie negatywnie na stosunkach bilateralnych.

Łukasz Sarek natomiast podkreśla, że rola UE w światowym systemie gospodarczym jest dla Chin kluczowa, ze względu na to, że jest to czołowy rynek eksportowy i istotny dostawca technologii. Chiny wyciągnęły wnioski z tego w jakiej sytuacji znalazły się chińskie firmy jak ZTE czy Fujian

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

Jianhua w wypadku odcięcia od dostępu do amerykańskich komponentów. Krytyczne jest pozyskanie i rozwój technologii w takich obszarach jak np. procesory, sztuczna inteligencja, zielone technologie w przemyśle motoryzacyjnym, zaawansowane technologie w tworzywach sztucznych, żeby uniezależnić się od zachodu. Reakcja społeczności międzynarodowej ma kilka poziomów. Pierwszy poziom to relacja państw i organizacji, jak ASEAN. Chiny wyczekują tego jak USA ukształtują swoją politykę wobec poszczególnych państw. Napięcia na SCS między Chinami a członkami ASEAN nie przełożyły się na kwestie gospodarcze. Miały natomiast miejsce ostatnio wspólne manewry wojskowe ASEAN – Chiny. Kraje ASEAN będą chciały wygrać na konflikcie USA-Chiny, Australia podpisała FTA z Chinami. Wartościowa dla UE może być debata jaka toczy się w Australii, w kontekście współpracy z Chinami i oddzielenie kwestii gospodarczych od politycznych. Australijczycy próbują utrzymać sojusz z USA przy jednoczesnym rozwoju stosunków dyplomatycznych z Chinami. Chiny zmieniają również swój stosunek do Afryki. Wymiana handlowa porównując do wymiany z UE czy USA jest stosunkowo niewielka a inwestycje są wartościowo niewielkie, głównie typu greenfield nie M&A. Afryka jest natomiast perspektywnym rynkiem, zwłaszcza z punktu widzenia technologii którymi Chiny dysponują. Afrykańscy konsumenci są skłonni przyjąć nieco tańszą technologię, ale prostszą. Przykładem mogą być telefony Oppo i Vivo, które świetnie się sprzedają w Afryce, a są słabo znane w Europie. Ważne jest również czyja stronę w sporze ostatecznie przyjmą państwa ASEAN jak np. Kambodża, Indonezja, Birma czy Wietnam. Dla Pekinu bardzo istotny jest również stosunek wielkich korporacji międzynarodowych, które ze względu na wielkość i znaczenie ogrywają rolę quasi podmiotów prawa międzynarodowego. Ostatnie badania przeprowadzone przez Amerykańską Izbę Gospodarczą w Chinach wskazują, że amerykańskie przedsiębiorstwa operujące w Chinach są przeciwne wprowadzaniu ceł i prowadzeniu przy ich pomocy wojny handlowej. Podobne stanowisko prezentuje również wiele korporacji europejskich.

Dr Grabowski zaprezentował natomiast jaki stosunek do Chin ma obecnie część międzynarodowej opinii publicznej. Wyniki Global Attitude Survey przeprowadzone w 26 państwach (<http://www.pewglobal.org/2017/07/13/more-name-u-s-than-china-as-worlds-leading-economic-power/>) wskazuje że w 16 z nich wciąż jeszcze USA postrzegane jest jako czołowa potęga gospodarcza świata, ale już w 10 między innymi w Australii, Nigerii Kanadzie Hiszpanii i Niemczech społeczeństwa są przekonane, że Chiny już są najbardziej znaczące. Jednak wciąż w absolutnej większości państw opinia publiczna jako światowego lidera wołaby Stany Zjednoczone. Wyjątkiem są respondenci w Argentynie, Rosji i Tunezji, którzy wskazali na Chiny jako na światowego przywódcę. Podkreślił również, że utrata technologii przez USA jest efektem ich własnych działań, gdyż „chcieli zarobić, ale się nie narobić”, przenosząc pewne etapy produkcji do Chin korzystnie kosztowo jak np. montaż a zachowując etapy o wyższej wartości dodanej. Tak np. na iPhone najwięcej zarobili Japończycy, drudzy byli Amerykanie, a wartość dodana w Chinach to ok. 2,3 proc. To są błędy które Amerykanie popełnili i które teraz się mszczą, gdyż Chińczycy przejęli technologię i zastosowali w swoich produktach. Chiny są idealnym partnerem dla Afryki, ponieważ są politycznie wygodni dla wielu dyktatorów. Chiński model i przykład pokazują, że nie była konieczna zmiana systemu polityczno-gospodarczego zgodnie np. z zaleceniami jakie państwom

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE, TO UNDERSTAND

afrykańskim daje np. Bank Światowy, a Chiny i tak stały się potęgą gospodarczą. Nie trzeba więc nic zmieniać by osiągnąć rozwój gospodarczy. Afryka dysponuje surowcami mineralnymi, których potrzebują Chiny i mają czym za nie zapłacić. Jak wspomniano, Chiny są dobrym rynkiem, ponieważ niektóre tańsze produkty mogą się tam sprzedać które niekoniecznie sprzedadzą się w Afryce. Chiny mają wsparcie w systemie międzynarodowym ze strony państw afrykańskich, ponieważ już tylko jedno z nich popiera Tajwan (Swaziland obecnie eSwatini). Dla wielu afrykańskich państw istotne jest, że władze chińskie nie nalegają na przestrzeganie prawa człowieka itp. USA obawiają się również wspomnianego już potencjalnego zbliżenia japońsko-chińskiego. Mają w pamięci, jak w 2009 do władzy w Japonii doszła Demokratyczna Partia Japonii, na której czele stał Yukio Hatoyama. Promował on zbliżenie z Chinami i oczekiwał równoważnych stosunków z USA i chciał budować wspólnotę północnoazjatycką. USA opracowały wówczas nową strategię obronną uwzględniająca te zmiany, którą opublikował Obama. Dopiero północnokoreańskie próby jądrowe pokazały fiasko takich prób zmiany układu międzynarodowego i Japonia powróciła do sojuszu z USA.

Dr Kotulewicz- Wisińska podkreśliła, że w konflikcie na linii Waszyngton – Pekin UE zajmuje neutralne stanowisko. Dla zrównoważenia negatywnych efektów konfliktu stara się przede wszystkim finalizować umowy handlowe z innymi partnerami. Udało się podpisać FTA z Japonią i Kanadą, Obecnie Bruksela próbuje finalizować umowy z innymi partnerami m.in. z blokiem Mercosur, z Meksykiem z państwami ASEAN, Australią i Nową Zelandią. Napięte relacje na linii USA- Chiny odbijają się przede wszystkim na sytuacji ekonomicznej Niemiec, których PKB w znacznym stopniu jest kształtowane przez eksport. Niemcy mają też istotny udział w PKB UE. Gospodarka niemiecka zwalnia i polska gospodarka również to odczuje. Niemcy są siódmym światowym producentem stali i nakładane przez USA cła uderzają w gospodarkę niemiecką. Głównym zadaniem jakie stoi przed UE jest doprowadzenie do końca negocjacji z innymi partnerami i doprowadzenie do reform WTO. To ostatnie zadanie jest to jednak trudne ze względu na lobbging państw rozwijających się, których cele są odmienne od prezentowanych przez UE.

Neutralne stanowisko UE wobec konfliktu USA-Chiny krytycznie ocenia **dr Tarnawski**. Uważa, że powinna zająć wyraźne stanowisko. Odnosząc się do polityki Australii wskazał na to jak trudne jest oddzielenie w praktyce relacji gospodarczych od politycznych. Po latach entuzjazmu związanego z napływem diaspory chińskiej, chińskiego kapitału, stosunek władz australijskich się zmienia i nie jest pewne, czy Chinom uda się nadal prowadzić taką politykę i działania w Australii jak dotychczas. Australijskie władze wyrażają obawy przed szpiegostwem ze strony Chin. Wyrazem tych obaw jest zablokowanie udziału Huawei w budowie australijskiej sieci 5G. Australijskie władze nie dają się zwieść pozorom i ostrożnie podchodzą do chińskich działań. Jest to tym bardziej uzasadnione, że Chiny budują wpływy polityczne w Australii przy pomocy niejasnego finansowania grup i osób i kupowania wpływów w Australii w sposób wykraczający poza lobbging.

Dr Meyer wskazał natomiast, że nie tylko USA rywalizują z Chinami o wpływ w państwach ASEAN. Istotnym graczem jest Japonia, dlatego ważna jest również odpowiedź na pytanie, jaki jest japoński soft power w regionie i które z państw regionu na pozycji lidera widzą Chiny, a które Japonię.

ASIA EXPLAINED

TO ANALYZE, TO DEBATE ,TO UNDERSTAND

Jako państwa, które akceptują przywództwo Chin dr Grabowski wskazał Kambodżę, Laos i nieco wahającą się Birmę. Podkreślił również, że poza tymi trzema, wszystkie państwa regionu stawiają również na USA jako lidera. Wybór między Chinami i Japonią jest jego zdaniem również wyborem państwa, które będzie budowało i finansowało projekty infrastrukturalne. Japończycy nagięli bowiem mocno swoje zasady konkurując z Chinami na projekty w Wietnamie, na Filipinach i w Indonezji. Filipiny były państwem wahającym się, ale odkąd Trump jest prezydentem, nastąpiło pewne zbliżenie z Duterte, ze względu na podobny sposób myślenia i działania. **Piotr Głogowski** również wskazał te same trzy kraje jako faworyzujące Chińczyków. Podobnie **Łukasz Sarek**, który dodał jeszcze, że jako państwa wahające się, które mogą faworyzować Chiny należy wziąć pod uwagę Tajlandię i Brunei.