

TRUMPA "THE ART OF THE DEAL" W DZIAŁANIU? NOWA NAFTA KORZYSTNA DLA USA

Prezydent USA Donald Trump, otoczony współpracownikami, triumfalnie ogłosił w poniedziałek w Ogrodzie Różanym pomyślnie zakończenie renegocjacji handlowych ze swoimi sąsiadami w Ameryce Północnej. To wydarzenie będzie miało wpływ nie tylko na gospodarkę regionu i całego świata, ale także na strategiczną przyszłość sektora energetycznego.

Gdyby ktoś w czerwcu 2015 roku przewidział, iż nieco ponad 3 lata później Donald Trump, już jako prezydent USA, osiągnie nowe porozumienie handlowe z Meksykiem i Kanadą, najpewniej zostałby wyśmiany. Wówczas kandydat Donald Trump w swoim inauguracyjnym przemówieniu ostrzegał przed nielegalnymi imigrantami z Meksyku, którzy importują do Stanów głównie narkotyki, gwałty i przestępstwa.

Obiecywał też budowę muru, za którą miałby zapłacić Meksyk. Jednocześnie, Trump ubiegał się o nominację Republikanów, sprzeciwiając się liberalnemu status quo, którego światowym uosobieniem jest premier Kanady Justin Trudeau. A jednak, mimo wszystko, wczorajsze popołudnie powołało do życia United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) i wygląda na to, że jedynym wygranym jest właśnie amerykańska administracja. Przeanalizujemy najciekawsze aspekty tego dokumentu.

Energetyka

Jak zwykle w przypadku takich umów, równie ważne jak to co się w niej znajduje jest to, czego w treści porozumienia nie ma, a tym, w przypadku USMCA, jest właśnie energetyka.

Tylko jeden rozdział umowy dotyczy sektora energetycznego, a mianowicie rozdział 8 zatytułowany „Uznanie bezpośredniej, niezbywalnej i niemożliwej do zmiany własności państwa meksykańskiego w odniesieniu do węglowodorów”. Powstał on na wniosek prezydenta elekta Meksyku, który obawiał się ograniczenia kontroli nad zasobami naturalnymi. Jednakże, mimo tak zdecydowanej treści, **ekspansja zagranicznych producentów ropy naftowej do Meksyku ciągle jest możliwa**, a to z uwagi na uchwalone przez ustępującą administrację prawo liberalizujące sektor energetyczny.

Z punktu widzenia energetyki porozumienie między Kanadą, USA i Meksykiem ma także szerszy wymiar. **Kanada i USA pracują nad kontrowersyjnym ropociągiem Keystone XL, który ma łączyć kanadyjskie źródła ropy w Hardisty w prowincji Alberta z Houston w stanie Teksas**, gdzie w nowo oddanej rafinerii ropa ma zostać przetworzona i wysyłana z terminala nad Zatoką Meksykańską do nabywców na całym świecie. Podpisanie USMCA pozwala mieć nadzieję na polepszenie bardzo złych relacji między liderami obydwu państw, a co za tym idzie, pojawia się szansa na przyspieszenie prac związanych z finalizacją projektu.

Handel detaliczny

Głębsza analiza tej części porozumienia doprowadza czytelnika do dwóch ważnych konkluzji.

Po pierwsze, o ile nazwa poprzedniego porozumienia północnoamerykańskiego zawierała w sobie magiczne słowa „wolny handel”, to jednak nie należało tego rozumieć zbyt dosłownie – w przeciwieństwie do prawdziwie wspólnego, bezcłowego rynku Unii Europejskiej, **obywatele Kanady mogli bez dodatkowych opłat kupować produkty jedynie do 20\$,** zaś Meksykanie do 50\$. Najnowsze porozumienie podnosi ten limit dla Meksyku do 100\$, a do 117 dolarów mieszkańcy południowego sąsiada USA zapłacą tylko podatek VAT, bez ceł.

Po drugie natomiast wychodzi tu na jaw wielka hipokryzja kanadyjskiej polityki. O ile bowiem powszechnie nazywa się ten kraj, w dobie dzisiejszych niespokojnych czasów, liberalną ostoją, to ten „liberalizm” nie wychodzi daleko poza populistyczne wystąpienia premiera Trudeau. W istocie Kanada, oprócz nagłaśnianych już przez prezydenta Trumpa najwyższych w G20 ceł na produkty mleczne, ma też największe w krajach rozwiniętych ograniczenia co do ceł i podatków na zakupy detaliczne wykonywane za granicą. Dotychczas przeciętny Kanadyjczyk mógł bez ceł i dodatkowego opodatkowania nabyć dobra za jedynie 20 dolarów kanadyjskich. Dla porównania, amerykański limit na tego typu transakcje wynosi 800 dolarów USD.

Przy okazji negocjowania nowego porozumienia amerykańska strona naciskała na północnych sąsiadów, aby ten limit podnieść, jednak presja protekcjonistyczna ze strony rodzimych kanadyjskich przedsiębiorstw i kurierów spowodowała wprowadzenie trójszczeblowego systemu. Tym samym 20\$ pozostaje limitem na dostawy pocztowe z krajów sygnatariuszy bez dodatkowych opłat celnych czy podatkowych, 40\$ będzie nowym limitem na dostawy prywatnych kurierów bez podatków, natomiast 150\$ będzie nowym limitem na dostawy prywatnych kurierów bez naliczania ceł.

Farmaceutyka

W aspekcie farmaceutyki, która zalicza się do przemysłu chemicznego, **amerykańscy negocjatorzy wywalczyli wydłużenie o 2 lata (z 8 do 10) okresu ochrony leków biologicznych,** co oznacza, że kanadyjscy pacjenci będą musieli dłużej czekać na tańsze naturalne alternatywy syntetycznych leków dostępnych na rynku. W rezultacie, w Kanadzie wzrosną ceny leków oraz, w szerszej perspektywie, koszty służby zdrowia.

Produkcja samochodów

Dla prezydenta Trumpa nakładanie „karnych” ceł na import samochodów to narzędzie nacisku na państwa lub organizacje, które nie chcą podjąć negocjacji z USA w oparciu o zastrzeżenia Białego Domu. Z tego też powodu USMCA reguluje tę kwestie – w momencie ustanowienia ewentualnych globalnych sankcji, **Kanada i Meksyk ciągle mogą eksportować do USA 2,6 mln pojazdów pasażerskich rocznie,** czyli dalece ponad poziom dzisiejszej sprzedaży. Dodatkowo, Meksyk otrzyma, na wypadek amerykańskich sankcji, możliwość wydania kwoty 108 mld dolarów rocznie na amerykańskie części samochodowe. Kanadzie natomiast przysługiwać będzie 32,4 mld dolarów.

Nowe porozumienie stara się także zwiększyć znaczenie amerykańskiego sektora motoryzacyjnego ogółem. Według zapisów USMCA 75% części w samochodach produkowanych w państwach - sygnatariuszach musi pochodzić z tych państw. Ten zapis umowy wchodzić będzie jednak w życie po 5 latach od ratyfikacji przez parlamenty państw członkowskich. **Dodatkowo, aby przeciwdziałać dalszemu outsourcingowi, między 40% a 45% części północnoamerykańskich samochodów musi być wyprodukowanych przez pracowników zarabiających powyżej 16\$ za godzinę,** czyli znacznie więcej niż średnia wynagrodzeń pracowników w Meksyku czy w innych biedniejszych państwach regionu.

Różnie oceniać można tę umowę. Związki zawodowe czy organizacje branżowe mówią, iż jest jeszcze za wcześnie by powiedzieć, czy to porozumienie rozwiązuje choć część problemów, z którymi gospodarka zmagala się z powodu NAFTA. Koniec końców bowiem **o skuteczności każdej umowy handlowej decyduje praktyka, szczególnie w zakresie egzekwowania poszczególnych zapisów i reakcji rynkowych graczy dotkniętych restrykcjami USMCA**. Tymczasem, zanim jeszcze umowa wejdzie w życie, konieczna jest jej ratyfikacja przez legislatury państw członkowskich, a biorąc pod uwagę zbliżające się za nieco ponad miesiąc wybory parlamentarne w Stanach Zjednoczonych, nie ma na to gwarancji.

To co jest jednak jest ciekawe z perspektywy optyki politycznej to sam fakt, iż administracja Trumpa dogadała się z regionalnymi partnerami w wielu kluczowych aspektach zyskując ich kosztem. Tymczasem, od ponad 2 lat media masowe, w szczególności te przejawiające lewicowe sympatie, **bombardują telewidzów informacjami na temat braku kompetencji, wiedzy i umiejętności Trumpa do współpracy i uzyskiwania korzyści handlowych dla USA**.

Tymczasem, jak się okazuje, nie tylko Trump i jego ludzie potrafi się dogadać z państwami, do których na początku drogi było mu najdalej, ale także **uzyskuje w tych rozmowach wyniki lepsze niż te wynegocjowane poprzez koncyliacyjną politykę Baracka Obamy w ramach porozumienia TPP (Trans-Pacific Partnership)**. Przykładem takiego rezultatu jest branża nabiałów, gdzie USMCA przyniosło szerszy dostęp amerykańskich rolników do kanadyjskiego rynku niż ten za czasów odrzuconego przez Trumpa TPP.

Niezależnie więc od tego co sądzimy o agresywnej często polityce gospodarczej amerykańskiego prezydenta, szczególnie wobec sojuszników, trudno nie zauważyć, iż, kiedy przychodzi co do czego, retoryka odchodzi na dalszy plan, ustępując miejsca partykularnym interesom i racjonalnym strategiom negocjacyjnym. **Gdy lider wolnego świata uderza w stół, niewielu jest na tyle odważnych, by zaryzykować gospodarczą i polityczną przyszłość aby mu się przeciwstawić.**