



PISM

POLSKI INSTYTUT SPRAW MIĘDZYNARODOWYCH
THE POLISH INSTITUTE OF INTERNATIONAL AFFAIRS

NR 12/2025, 14 LUTEGO 2025 © PISM

KOMENTARZ

USA ogłaszają cła na stal i aluminium oraz zapowiadają opłaty wyrównawcze

Damian Wnukowski

10 lutego prezydent Donald Trump ogłosił nałożenie 25-procentowych ceł na import stali i aluminium, a 13 lutego zapowiedział wprowadzenie opłat wyrównawczych w stosunku do państw mających wyższe cła niż USA. Działania te, obliczone m.in. na uzyskanie przez Stany Zjednoczone koncesji gospodarczych i politycznych od partnerów, mogą spowodować poważne zaburzenia w światowej gospodarce i zwiększają ryzyko wojen handlowych.

W jakich okolicznościach zostały podjęte decyzje?

Od początku drugiej kadencji Trumpa, rozpoczętej 20 stycznia br., polityka handlowa jest jednym z głównych obszarów aktywności USA. 1 lutego Stany Zjednoczone ogłosiły nałożenie ceł na towary z [Meksyku, Kanady i Chin](#). Powodem było niewystarczające, zdaniem administracji Trumpa, zaangażowanie tych państw w zwalczanie nielegalnej imigracji do USA i przemytu narkotyków, gł. fentanylu. Po rozmowach Trumpa z przywódcami Meksyku i Kanady cła w wysokości 25% (10% w przypadku kanadyjskich surowców energetycznych) na oba państwa zostały odroczone do 4 marca w zamian za zwiększenie przez nie wysiłków w powyższych kwestiach. Opłaty nałożone na Chiny (10% na wszystkie towary) weszły w życie 4 lutego, a 10 lutego zaczęły obowiązywać restrykcje odwetowe ze strony ChRL, m.in. cła na amerykański LNG. USA groziły też nałożeniem ceł na innych partnerów, przede wszystkim tych, z którymi notują wysoki deficyt w handlu towarami, w tym UE. Administracja Trumpa rozważa też nałożenie ceł na poszczególne grupy produktowe, w tym samochody i chipy.

Co ogłosiła administracja Trumpa?

10 lutego USA ogłosiły nałożenie na cały import stali i aluminium 25-procentowych ceł, które mają obowiązywać

od 12 marca. Trump podkreślił, że nie przewidziano wyjątków dla niektórych partnerów, jak stało się to w jego pierwszej kadencji. W 2018 r. USA także wprowadziły cła na oba produkty (aluminium – 10%, stal – 25%), jednak po negocjacjach zostały z nich zwolnione m.in. Meksyk, Kanada i Australia (UE uzyskała wyłączenie od administracji Bidena do marca br.). Powszechność ceł ma uniemożliwić omijanie restrykcji, w tym napływ do USA produktów z Chin i Rosji przez państwa trzecie. 13 lutego Trump podpisał memorandum ws. przygotowania planu wprowadzenia ceł wyrównawczych (*reciprocal tariffs*). Mają one zrównoważyć poziom opłat USA z nakładanymi przez ich partnerów handlowych. Nie wiadomo jednak, jak będą wyglądały cła wobec poszczególnych państw – ma to zostać ogłoszone po przeprowadzeniu procedury sprawdzającej, która według kandydata na sekretarza handlu Howarda Lutnicka może potrwać do początku kwietnia. Administracja USA ma w pierwszej kolejności badać relacje z państwami, z którymi USA mają wysoki deficyt handlowy i stosującymi bardzo wysokie stawki celne. Mają zostać wzięte pod uwagę nie tylko same cła, ale też inne opłaty oraz regulacje stanowiące bariery dla produktów z USA, m.in. podatek VAT, co może mieć znaczenie np. w przypadku UE.

Jaka jest odpowiedź partnerów handlowych USA?

Część państw, w tym Kanada (największy dostawca zarówno stali, jak i aluminium do USA), Meksyk, a także Unia Europejska skrytykowały zapowiedź wprowadzenia przez Stany Zjednoczone ceł na metale. KE uznała je za „nielegalne” i „niemające uzasadnienia”, a także zapowiedziała wprowadzenie środków odwetowych (możliwe, że byłoby to odwieszenie ceł z 2018 r., m.in. na bourbon i motocykle z USA). Jednocześnie Maroš Šefčovič, komisarz odpowiedzialny za handel, rozpoczął rozmowy z administracją amerykańską. Część partnerów handlowych USA, w tym Japonia i Australia, zapowiedziały, że będą próbowały uzyskać wyłączenia z ceł (na taką możliwość w przypadku Australii wskazywał Trump, powołując się na nadwyżkę USA w handlu z tym państwem). Chiny skrytykowały cła jako naruszające zasady WTO i podważające światowy system handlowy. W reakcji na zapowiedź ceł wyrównawczych KE stwierdziła, że odpowie na nie „stanowczo i natychmiastowo”. Ponadto przebywający w Waszyngtonie w dniu podpisania memorandum premier Indii Narendra Modi zapowiedział redukcję ceł. Indie mają jedno z najwyższych poziomów opłat wśród głównych partnerów USA – ich średnia stawka celna ważona wolumenem handlu wynosi 12%, podczas gdy w przypadku Stanów Zjednoczonych jest to 2,2%.

Jak wprowadzenie ceł może wpłynąć na światową gospodarkę?

Wprowadzanie ceł na stal i aluminium przez USA oraz odwetowych opłat ze strony ich partnerów odbiłoby się negatywnie na globalnym wzroście gospodarczym, m.in. przez większe koszty przedsiębiorstw, zaburzenia w łańcuchach dostaw i ograniczenie inwestycji z powodu niepewności w światowym handlu. Efekt byłby wzmocniony, gdyby USA wprowadziły na szeroką skalę cła wyrównawcze. Skala tych zjawisk zależałaby m.in. od czasu obowiązywania ceł i działań adaptacyjnych ze strony przedsiębiorstw. Mogłaby nastąpić modyfikacja łańcuchów dostaw, a także przekierowanie eksportu stali i aluminium, a potencjalnie także innych produktów objętych podwyższonymi cłami z USA na inne rynki, w tym do UE, co zwiększyłoby na nich presję konkurencyjną. Utrzymanie opłat przez dłuższy czas może przyczynić się do zwiększenia produkcji w USA, w tym

przez przyciągnięcie nowych inwestycji, co jest jednym z celów administracji Trumpa. Zwiększenie produkcji w USA mogłoby jednak trwać długo i jest mało prawdopodobne, że pokryłaby ona popyt amerykańskiej gospodarki, np. na stal i aluminium. W krótkim okresie należy spodziewać się zwiększonej presji inflacyjnej w USA, a w przypadku rozszerzenia zakresu ceł – także w innych państwach. Jej skala będzie zależała m.in. od gotowości przedsiębiorstw do przyjęcia na siebie części kosztów.

Co podjęte działania oznaczają dla stosunków USA z innymi państwami?

Działania administracji Trumpa, w tym odroczenie wprowadzenia w życie poszczególnych decyzji, mają wzmocnić jej pozycję w [negocjacjach](#) z partnerami ws. ustępstw wobec USA w kwestiach gospodarczych, ale też w innych obszarach, w tym bezpieczeństwa. Podważają one jednak pozycję Stanów Zjednoczonych jako przewidywalnego partnera handlowego, a także wiarygodnego sojusznika z uwagi na obłożenie cłami m.in. państw NATO. Prawdopodobnie poszczególni partnerzy podejmą próby rozmów z USA. Ich podejście może zależeć od potencjału ekonomicznego i skali relacji gospodarczych ze Stanami Zjednoczonymi. Z tej perspektywy [UE](#), największy partner handlowy USA (w 2024 r. wartość obrotów dwustronnych w handlu towarami wyniosła prawie 1 bln dol.), posiadająca duży i chłonny rynek, może mieć stosunkowo silną pozycję w negocjacjach. USA mogą jednak wykorzystywać w rozmowach czynnik bezpieczeństwa, w tym obecność wojsk amerykańskich w Europie. Kluczowe będzie uniknięcie eskalacji transatlantyckich sporów handlowych. W przypadku braku porozumienia poszczególnych partnerów z USA możliwa jest wymiana restrykcji, w tym wprowadzanie nowych ceł, co też może mieć zastosowanie jako forma nacisku ze strony amerykańskiej. Niepewność wprowadzana przez USA do światowej gospodarki będzie działała na korzyść ich konkurentów, przede wszystkim Chin, które w kontraście do polityki administracji Trumpa mogą prezentować się jako stabilny i przewidywalny partner.