

EGON-W- KREUTZER.DE

KOMENTARZ DO BIEŻĄCYCH
WYDARZEŃ

UE w trybie samozniszczenia

[4. Juni 2026 Egon W. Kreutzer](#)



Ci, którzy odcięli gałąź, na której siedzą, doznają obrażeń, od siniaków i złamań kości po śmierć, w zależności od wysokości upadku. Wola śmierci czołowych organów UE, Komisji i Rady, wydaje się obecnie jedynym czynnikiem decydującym o drodze, którą podąża 450 milionów obywateli państw członkowskich.

Najwyraźniej nie wystarczyło zerwanie korzystnych dla UE politycznych i gospodarczych więzi z Rosją. Najwyraźniej nie wystarczyło utopić setek miliardów euro z pieniędzy podatników w wojnie Ukrainy z Rosją. Nie wystarczyło również zawarcie całkowicie niekorzystnej umowy celnej ze Stanami Zjednoczonymi – teraz, za wszelką cenę, UE zamierza zniszczyć również swoje relacje z Chinami.

Aby nakreślić kontekst, zamieszczam fragment z numeru „E [WK – On the Situation](#)” z maja 2026 roku. Wskazałem w nim najpoważniejsze obecnie

konflikty międzynarodowe, a wojna UE z Chinami znalazła się na trzecim miejscu.

3. Wojna gospodarcza przeciwko Chinom

UE, która, idąc za przykładem USA, niszczy własną bazę przemysłową i poprzez rozrost biurokracji, Zielony Ład i rosnące ceny energii, a także gigantyczny wskaźnik wydatków rządowych (średnia UE ok. 49,2%, Finlandia i Francja >57%, Niemcy 48% – Chiny: 33%), znacznie osłabia swoją konkurencyjność wobec Chin zarówno na rynku UE, jak i na rynku światowym. Teraz chce ukarać Chiny za konsekwencje ich własnego złego zarządzania.

Aby poprawnie zinterpretować wskaźnik wydatków rządowych:

Jeśli produkt chińskiej firmy i produkt z UE są oferowane na rynku globalnym za 100 euro, chińska firma zatrzymuje 67 euro na pokrycie kosztów i generowanie zysku, podczas gdy firma z UE zatrzymuje tylko 50,80 euro. Nawet gdyby obie firmy działały po tych samych kosztach, powiedzmy 45 euro, zysk chińskiej firmy (22 euro) byłby czterokrotnie wyższy niż firmy europejskiej (5,80 euro). Co więcej, chińska firma korzysta z rozsądnej polityki energetycznej i niższych kosztów energii, a także z niższego poziomu płac.

Idąc za przykładem Donalda Trumpa, Chińczycy mają teraz zostać ukarani cłami karnymi. Niemiecki Departament Polityki Zagranicznej zebrał propozycje w tej sprawie.

Na stronie 7 tego dossier stwierdziłem:

Każdy powinien mieć w każdej chwili swobodę decydowania, z kim handluje, a z kim nie, oraz na kogo nakłada cła karne, a na kogo nie.

Nie oznacza to jednak, że ograniczanie handlu, realizowane między innymi za pomocą ceł, jest zawsze dobrym pomysłem.

Uważam, że to kompletnie szalony pomysł, żeby UE prowadziła wobec Chin politykę handlową i celną na wzór Donalda Trumpa.

Po pierwsze, nie widzę w UE nikogo, kto choćby w przybliżeniu dorównywałby umiejętnościom negocjacyjnym Donalda Trumpa. Trump stawia rażąco niedorzeczne żądania – a następnego dnia wycofuje się, nie martwiąc się o utratę twarzy. Trump gra w gry, wykorzystuje swoją przewagę i ryzykuje, aż umowa będzie idealna. Ale nie ma też żadnych

skrupułów, by wycofać się z umowy, którą zawarł już następnego dnia. Trump, jako osoba, uosabia pełnię militarnej, gospodarczej i geostrategicznej potęgi USA. Trump może sobie na to pozwolić.

Po drugie, cła importowe zawsze stanowią formę izolacji. Jeśli branża jest pod presją, ale musi być utrzymana przy życiu ze względu na bezpieczeństwo narodowe i samowystarczalność na rynku krajowym, wówczas cła karne mogą pomóc w osiągnięciu tego celu poprzez zablokowanie zagranicznej konkurencji. Jeśli jednak sama branża jest uzależniona od eksportu, ponieważ bez niego nie może osiągnąć poziomu wykorzystania mocy produkcyjnych niezbędnego do pokrycia kosztów stałych, jak ma to miejsce w przypadku europejskiego przemysłu motoryzacyjnego, wówczas cła doprowadzą do odbudowy i utrzymania tej branży tylko wtedy, gdy jej rynki zbytu nie zostaną również zamknięte przez cła.

Po trzecie, rynek dóbr konsumpcyjnych w UE jest w ogromnym stopniu zalewany towarami chińskimi. Tylko dzięki tak niewiarygodnie niskiej cenie chińskiego importu możliwe jest utrzymanie płac, pensji i emerytur w UE na niskim poziomie, który pozwala jej nadal konkurować na arenie międzynarodowej.

Po czwarte, chińskie specjalty, takie jak metale ziem rzadkich, również odgrywają znaczącą rolę w wojnie handlowej. Jako środek zaradczy Chiny mogłyby wstrzymać lub ograniczyć eksport do UE albo drastycznie zwiększyć jego koszty poprzez cła eksportowe. Co byś wolał?

Pani Katherina Reiche, minister posiadająca największą wiedzę specjalistyczną w swoim resorcie w całym gabinecie Merza, również zademonstrowała, jak wielka jest prawdziwa siła UE, a mianowicie jej jedność. Niedawno udała się do Chin, aby szerzyć przesłanie „współpracy zamiast konfrontacji” i spróbować stworzyć pozytywny impuls, zanim unijne cła zaczną walić.

[Dr Peter F. Mayer](#) zwrócił właśnie na stronie tkp.at uwagę na nowy plan UE.

Cytat:

Komisja Europejska po cichu pracuje nad nowym instrumentem handlowym, który ma przenieść protekcjonizm wobec Chin na nowy poziom.

Tak zwany „Instrument Nadwyżki Mocy Produkcyjnej” ma na celu umożliwienie UE blokowania całych sektorów chińskiego importu – nie dlatego, że jest on

subsydiowany, ale dlatego, że jest zbyt konkurencyjny i zbyt tani. Arnaud Bertrand ujmuje to zwięźle: im tańsze i lepsze chińskie produkty, tym bardziej nielegalne mają się stać w Europie. W artykule na portalu X, ekspert UE i specjalista ds. Chin Bertrand krytykuje niemal całkowity brak debaty publicznej na ten temat. Chociaż instrument ten znacząco podniesie ceny wszystkiego, od paneli słonecznych, przez samochody elektryczne, po dobra konsumpcyjne, większość mediów milczy. Opinia publiczna pozostaje nieświadoma.

Podany artykuł zdecydowanie wart jest przeczytania.

Chciałbym jednak dodać do kwestii, którą pokrótce poruszyłem powyżej w żółtej ramce: problem zastąpienia towarów chińskich w handlu detalicznym w Niemczech towarami pochodzącymi z UE bez drastycznego uszczuplenia dobrobytu obywateli UE.

Aby rozpoznać katastrofę, trzeba wziąć pod uwagę skalę problemu.

W 2025 roku UE importowała z Chin towary o wartości 559 miliardów euro. Na Niemcy przypadało 170,6 miliarda euro z tej kwoty. Jest to wartość importu, a nie ostateczna cena detaliczna w Niemczech.

Wpływ na Niemcy można podzielić na dwa strumienie: dostawy dla sektora produkcyjnego z jednej strony i dostawy dla konsumpcji prywatnej z drugiej. Z powodu braku dokładniejszych danych szacuję, że te dwa strumienie odpowiadają za połowę chińskiego importu.

Import z Chin na potrzeby konsumpcji niemieckiej

Przy szacowanym na 85 miliardów euro imporcie z Chin, mówimy o około 1000 euro na mieszkańca rocznie. Przyjrzenie się ofertom TEMU i Alibaby ujawnia, że ceny oferowane za bezpośrednią wysyłkę do niemieckich klientów w niektórych przypadkach stanowią zaledwie 10%, a rzadko przekraczają 50% tego, co niemieccy detaliści chcą pobierać za ten produkt importowany z Chin.

Ekstrapolacja na ceny detaliczne dla klientów końcowych, 1000 euro wydane na osobę na towary importowane szybko przekłada się na 2500–3000 euro przy kasie. To średnia kwota, jaką Niemcy wydawali na osobę (od niemowląt po najstarszych mieszkańców domów opieki) na chińskie produkty konsumenckie w 2025 roku. Ta siła nabywcza była (nadal) dostępna.

Z uzasadnionych przyczyn żadna niemiecka firma nie jest w stanie zaoferować niższych cen niż chińscy konkurenci.

- Istnieje znacząca różnica w kosztach pracy między Niemcami a Chinami. Pracownicy o niskich płacach w Chinach otrzymują płacę minimalną wynoszącą około 2 euro za godzinę (z niewielkimi różnicami regionalnymi), podczas gdy niemiecka płaca minimalna, wynosząca 13,90 euro, jest siedmiokrotnie wyższa.
- Istnieje znacząca różnica w kosztach energii między Niemcami a Chinami. Kilowatogodzina energii elektrycznej dla przemysłu kosztuje w Chinach od 8 do 9 eurocentów, podczas gdy niemiecka obniżona cena energii elektrycznej dla przemysłu, która nie jest dostępna dla wszystkich firm, wynosi od 16 do 19 centów/kWh.
- Istnieje znacząca różnica w kosztach surowców między Niemcami i Chinami.
- Występuje znacząca różnica w wydatkach rządowych wyrażonych jako procent PKB między Niemcami a Chinami. W Niemczech państwo pobiera 48% dochodów w postaci podatków, opłat i składek, podczas gdy w Chinach jest to zaledwie 33%.
- Między Niemcami a Chinami istnieje znacząca różnica pod względem gęstości przepisów i wysiłku biurokratycznego.

Oczywiście, te pięć czynników różni się w zależności od produktu i branży, ale szacunkowo koszty produkcji dowolnego produktu w Chinach wynoszą prawdopodobnie około 40% niemieckich kosztów produkcji. Niemcy mogą jeszcze poprawić ten wynik o kilka punktów procentowych dzięki automatyzacji i wyższej wydajności, ale prawdopodobnie nie jest zbyt dalekim błędem założenie, że średnio koszty produkcji w Niemczech wynoszą około 200% chińskich cen eksportowych.

Zakładając, że różnica między niemiecką ceną fabryczną a niemiecką ceną detaliczną jest taka sama jak różnica między chińską ceną eksportową a niemiecką ceną detaliczną, niemieccy konsumenci musieliby wydać rocznie na te same towary od 5000 do 6000 euro zamiast obecnych 2500–3000 euro.

Aby to umożliwić, konieczne byłoby podniesienie płac. Ponieważ jednak tylko około połowa ludności Niemiec jest zatrudniona, płace osób pracujących musiałyby wzrosnąć nie o 2500–3000 euro, ale o 5000–6000 euro netto. Płace brutto wzrosłyby o 7000–8000 euro. Oznaczałoby to średni wzrost płac o około 15 procent – a to jest po prostu nieosiągalne – zwłaszcza w obecnej, fatalnej sytuacji gospodarczej. W przeliczeniu na całą gospodarkę przełożyłoby się to na dodatkowe koszty pracy w wysokości około 300 miliardów euro.

Import z Chin do dalszego przetwórstwa w przemyśle i handlu

Niewątpliwie zastąpienie produktów chińskich produktami niemieckimi skutkowałoby również dodatkowymi kosztami rzędu 85 miliardów euro. Część

produktów gotowych wytwarzanych z tych produktów jest eksportowana do Niemiec, co osłabia ich konkurencyjność na rynku globalnym. Pozostała część musi być sprzedawana po wyższych kosztach na rynku krajowym, co również wymagałoby dalszych podwyżek płac, aby te towary były dostępne.

Wniosek

Niemieccy detaliści mogliby z łatwością zmniejszyć powierzchnię sprzedaży o połowę, gdyby nie chcieli, aby ich sklepy wkrótce przypominały państwowe sklepy wielkopowierzchniowe z czasów NRD, gdzie wiele produktów było po prostu niedostępnych przez większość czasu. Aby utrzymać konkurencyjność, Niemcy w tak dużym stopniu polegały na tanim imporcie z Chin, co doprowadziło do upadku całych gałęzi przemysłu, że aby w pełni zrozumieć konsekwencje, trzeba być świadomym tych konsekwencji.

Tego nie da się szybko odwrócić za pomocą regulacji UE. Zniszczyłoby to fundamenty niemieckiego modelu biznesowego.

Konsekwencje będą plasować się gdzieś pomiędzy odczuwalnym zmniejszeniem asortymentu dostępnych dóbr a drastycznym wzrostem cen detalicznych.

Jest to zgodne z mottem Światowego Forum Ekonomicznego: Nie będziesz niczego posiadać – albo dlatego, że niczego nie ma, albo dlatego, że cię na to nie stać – i (hahaha!) będziesz szczęśliwy.