

سایه سنگین ترامپ بر بروکسل

بازگشت ترامپ به قدرت، خطر فروپاشی توافق‌ها و تشدید بی‌اعتمادی اقتصادی را برای اتحادیه اروپا به‌دنبال خواهد داشت



ظاهر اُمصلحت‌اندیشانه است، در واقع می‌تواند انسجام اتحادیه را تضعیف و به بحران مشروعیت دامن بزند.

پایان عصر اتحاد تجاری

اگر در نهایت اتحادیه اروپا توافقی را بپذیرد که بدتر از توافق بریتانیاست – مثلاً پایه تعرفه‌ای ۱۵ تا ۲۰ درصدی به همراه تعرفه‌های بخشی – آنگاه شعار اتحاد و قدرت جمعی زیر سؤال خواهد رفت. این پیام، خوراک تبلیغاتی مناسبی برای دولت‌های راست‌گرای اروپایی خواهد بود که هم در تضعیف مواضع اتحادیه نقش دارند و هم از نتایج آن برای حمله به بروکسل سود خواهند برد. بازی ترامپ ادامه دارد، اما این اروپا است که باید تصمیم بگیرد: عقب‌نشینی یا ایستادگی. اگر می‌خواهد در جهان چندقطبی آینده نقشی ایفا کند، باید نشان دهد که در برابر فشارهای تجاری، وحدت و اراده‌اش خدشه‌ناپذیر است.

منبع: گاردین

کافی نیست. تصویب نهایی این توافقات در مجالس کشورهای عضو، فرایندی دشوار و زمان‌بر است. نمونه‌اش توافق مرکوسور که همچنان معلق مانده است. اتحادیه اروپا باید در پیاده‌سازی، نه فقط مذاکره، سرعت عمل نشان دهد.

شکاف داخلی در اروپا

با وجود ظاهر متحد، اتحادیه اروپا از درون دچار شکاف است. در جناح معتدل یا متمایل به سازش، کشورهایی مانند ایتالیا (تحت رهبری راست‌گرای ملی‌گرا)، آلمان (به دلیل وابستگی تجاری به آمریکا) و برخی کشورهای شمالی و شرقی (که نگران موضع آمریکا در قبال دفاع از اوکراین‌اند) قرار دارند. این بلوک اکثریت را تشکیل می‌دهد و در حال حاضر، مانع هر واکنش جدی شده‌اند. در صورت تداوم این رویکرد، اتحادیه ممکن است حتی به عقب‌نشینی‌هایی در حوزه دیجیتال تن دهد. حوزه‌ای که شاید هدف اصلی ترامپ باشد. این امتیازدهی، اگرچه

اروپا که در ابتدا شامل کالاهایی به ارزش ۹۵ میلیارد یورو بود، به ۷۲ میلیارد کاهش یافته و احتمال اجرایی شدنش کم است. در عوض، آمریکا با قدرت در حال اعمال تعرفه بر حدود ۳۸۰ میلیارد یورو واردات از اروپا است.

تنوع بازار و امید اروپا

در برابر این وضعیت، اتحادیه اروپا به سمت تقویت روابط تجاری با سایر کشورها روی آورده است. مذاکرات با کشورهای مرکوسور (بازار مشترک کشورهای آمریکای جنوبی، مکزیک، استرالیا، نیوزیلند، هند و امارات در حال پیشرفت است. توافق با اندونزی نهایی شده و پیشنهادهایی برای همکاری با پیمان تجاری آسیایی CPTPP ارائه شده‌اند. حتی طرح‌هایی برای احیای سازمان تجارت جهانی در غیاب مشارکت فعال آمریکا در حال بررسی است. اما یک نکته کلیدی باقی می‌ماند: توافق روی کاغذ

در یک صفحه شطرنج به بزرگی اقیانوس اطلس، دونالد ترامپ مهره تعرفه‌های سنگین را ناگهان وسط میز گذاشت: ۳۰ درصد تعرفه جدید بر کالاهای اروپایی از اول اوت. تصمیمی ناگهانی که شوک شدیدی به اروپا وارد کرد. مذاکره‌کنندگان بروکسل که تصور می‌کردند هنوز زمان دارند، غافلگیر شدند... و بازی به ناگاه تغییر کرد. در ظاهر، اروپایی‌ها همچنان وانمود می‌کنند که دست بالا را دارند. رئیس کمیسیون اروپا، اورزولا فن در لاین، وعده داد که از منافع اروپا با تمام قدرت دفاع خواهد کرد. اما نشانه‌ها چیز دیگری می‌گویند: بروکسل فعلاً ساکت است. لیست اقدامات تلافی‌جویانه یا به تعویق افتاده یا کوچک‌تر شده، و سکوتی سنگین بر اتحادیه سایه انداخته است.

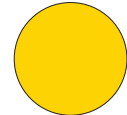
سکوت اروپایی، استراتژی یا ضعف؟

اروپا ابتدا با اعتماد به نفس وارد این بازی شد. استراتژی «صفر برای صفر» را پیشنهاد داد: حذف کامل تعرفه‌ها در تجارت هم در حوزه کالا و هم خدمات. اگرچه اتحادیه اروپا در کالاهای مازاد ۲۰۰ میلیارد یورویی دارد، در خدمات (به‌ویژه فناوری) دچار کسری ۱۵۰ میلیاردی است. اما واقعیت، پیچیده‌تر از این اعداد است. زمانی که بریتانیا با آمریکا به توافقی دوستانه رسید - که شامل تعرفه ۱۰ درصدی بود - اروپا آن را شکست تلقی کرد. تصور بروکسل این بود که با قدرت اقتصادی بزرگ‌ترش، می‌تواند توافقی بهتر بگیرد؛ به‌خصوص که بسیاری از کالاهای آمریکایی - از موتورسیکلت‌های هارلی دیویدسون گرفته تا محصولات کشاورزی - به بازار اروپا نیاز دارند. اما حالا، آن تصور خوشبینانه در برابر واقعیت عقب‌نشینی کرده است.

خط تنش در زنجیره تجاری

درحالی‌که چین توانست با آمریکا به یک آتش‌بس تجاری برسد (و حتی گفت‌وگوهایی برای نشست پاییزی میان دو کشور آغاز شده) اروپا در موضع ضعف قرار گرفته است. تهدیدات آمریکا علیه مکزیک، کانادا و برزیل هم هم‌زمان در جریان است و فشار روانی سنگینی را به بروکسل وارد کرده است.

اروپا در بهار گذشته، تهدید به استفاده از ابزار «ضد زورگویی تجاری» کرد؛ ابزاری که در صورت اجرایی‌شدن، می‌توانست دسترسی آمریکا به بازار داخلی اروپا را محدود کند. اما با کاهش سطح تهدیدات ترامپ، اروپا نیز پا پس کشید. اکنون، حتی لیست جدید تلافی‌جویانه



رضا لاهیجانی منفرد مترجم

۶۶

بازگشت ترامپ

روابط اقتصادی

اروپا را متزلزل

کرده و اتحادیه

اروپا باید

برای مقابله با

فشارهای تجاری

آماده شود

چالش‌های اقتصادی اروپایی‌ها در سرزمین اژدها

قوانین سختگیرانه چین و رشد اقتصادی نه‌چندان پرسرعت، فضای فعالیت شرکت‌های اروپایی را در این کشور پیچیده کرده است

بالای ۲۵۱ میلیون یورو هستند. آنها تلاش می‌کنند بیشتر از نیروی کار و منابع محلی استفاده کنند و کمتر به کارکنان خارجی متکی باشند. ● **کاهش ریسک چندجانبه:** حدود ۱۵ درصد شرکت‌ها هم‌زمان در چین سرمایه‌گذاری می‌کنند و در بازارهای دیگر نیز فعالیت دارند تا ریسک را کم کنند. اگر چین بهتر شود، سود می‌برند و اگر بدتر شود، در بازارهای دیگر هستند. ● **توقف موقت فعالیت:** شرکت‌های بزرگ که سودآوری ندارند، فعلاً گسترش نمی‌دهند و منتظر شرایط بهتر می‌مانند. در سال ۲۰۲۵، حدود ۴۰ درصد شرکت‌های بزرگ این رویکرد را داشتند. ● **آمدگی برای خروج:** حدود ۳۱ درصد شرکت‌ها تصمیم دارند از چین خارج شوند. بیشتر این شرکت‌ها بزرگ یا متوسط بوده و بیش از ۱۱ سال در چین فعال بودند. این گروه نسبت به سال قبل افزایش یافته است.

تفکیک سرمایه‌گذاری و تولید

یکی از روندهای مهم این است که شرکت‌ها فعالیت‌های چین خود را از زنجیره‌های جهانی جدا می‌کنند، ولی لزوماً بازار چین را ترک نمی‌کنند. در سال ۲۰۲۵، ۱۵ درصد شرکت‌ها این کار را انجام دادند تا بهتر با قوانین چین سازگار شوند و ریسک‌ها را کاهش دهند. اما شرکت‌های فعال در بخش‌هایی مثل خودرو و ماشین‌آلات که سرمایه‌گذاری‌های بزرگی کرده‌اند، کمتر جداسازی کرده‌اند، چون هزینه خروج برایشان زیاد است. مثلاً در بخش خودرو، نگرانی‌ها زیاد شده اما کمتر جداسازی صورت گرفته است.

منبع: EUCCC

رقابت‌پذیری از ۱۵ درصد در سال ۲۰۲۲ به کمتر از ۹ درصد در سال ۲۰۲۵ کاهش یافته و بسیاری شرکت‌ها نظر خنثی دارند. این نشان می‌دهد شرکت‌های اروپایی دیگر چین را بازاری عادلانه نمی‌بینند.

افزایش فشارهای سیاسی

تجارت در چین فقط موضوع اقتصاد نیست، سیاست نقش مهمی پیدا کرده است. از سال ۲۰۲۰، فشارهای سیاسی داخلی چین روی شرکت‌های اروپایی بیشتر شده است. مثلاً قانون جدید دسامبر ۲۰۲۴، که به محصولات داخلی تخفیف ۲۰ درصدی در مناقصات دولتی می‌دهد، شرکت‌های خارجی را در موقعیت سخت‌تری قرار داده است. این سیاست‌ها با قوانین جهانی سازمان تجارت جهانی هم ناسازگار به نظر می‌رسند و اعتماد شرکت‌های اروپایی را کاهش داده‌اند. از طرف دیگر، اتحادیه اروپا هم در سال ۲۰۲۴ قانونی برای رعایت حقوق بشر و محیط زیست در زنجیره تأمین تصویب کرده که اجرای آن در چین دشوار است. این دو فشار هم‌زمان از چین و اروپا، شرکت‌ها را در وضعیتی پیچیده قرار داده که رعایت یکی ممکن است به معنای نقض دیگری باشد.

راهکارهای شرکت‌ها

شرکت‌های اروپایی چهار راه برای مقابله با این مشکلات دارند: گسترش بیشتر در چین، ریسک کاهش از طریق بازارهای دیگر، توقف موقت فعالیت و آماده شدن برای خروج کامل. - گسترش بیشتر در چین: حدود ۳۰ درصد شرکت‌ها در سال ۲۰۲۵ می‌خواهند فعالیت‌های خود را در چین افزایش دهند. بیشتر این شرکت‌ها بزرگ و دارای درآمد

و فشار برای فروش کالاها با قیمت کمتر افزایش یافته است. همه اینها همراه با تورم کمتر و رشد پایین اقتصاد، شرایط سختی برای شرکت‌های خارجی ساخته است. شرکت‌های اروپایی علاوه بر این مشکلات، با قوانین سختگیرانه‌ای مواجه شده‌اند. مثلاً قانون ضدجاسوسی در سال ۲۰۲۳ و قانون کنترل انتقال داده‌ها در سال ۲۰۲۴، کار را برای آنها دشوار کرده است. اگرچه برخی از این قوانین پس از اعتراضات اصلاح شده، اما هنوز اعتماد شرکت‌ها ضعیف است. مثلاً پلیس چین در سال ۲۰۲۳ به دفاتر برخی شرکت‌های مشاوره خارجی مانند گروه مینتز حمله کرد و آنها را به نقض قوانین داده‌ها متهم کرد. این وضعیت همراه با مشکلات اقتصادی، باعث شده شرکت‌ها کمتر خوش‌بین باشند.

کاهش اعتماد بی‌سابقه

نظرسنجی اتاق بازرگانی اروپا در چین در سال ۲۰۲۵ نشان می‌دهد شرکت‌ها حالا نگرانی زیادی دارند. انتظار می‌رفت پس از پایان سیاست‌های سختگیرانه کرونا در سال ۲۰۲۲، وضعیت بهتر شود، اما این اتفاق نیفتاد. از سال ۲۰۲۲، نگرانی‌ها بیشتر شده و در سال ۲۰۲۵ به بالاترین حد رسیده است. در این سال، نیمی از شرکت‌ها گفتند نمی‌خواهند در چین گسترش پیدا کنند و حدود ۲۶ درصد هم مردد بودند. در بخش خدمات حرفه‌ای، مثل مشاوره و تحقیق، این نگرانی‌ها بیشتر بود و ۴۴ درصد شرکت‌ها تصمیم گرفتند گسترش پیدا نکنند. نگرش‌ها درباره سودآوری و رقابت‌پذیری هم منفی شده است. در سال ۲۰۲۵، حدود ۳۰ درصد شرکت‌ها درباره رشد خود در دو سال آینده بدبین بودند، که بیش از دو برابر سال ۲۰۲۳ است. خوش‌بینی نسبت به

وقتی چین در سال ۲۰۰۱ به سازمان تجارت جهانی پیوست، فرصت‌های بزرگی برای شرکت‌های اروپایی ایجاد شد. بازار بزرگ چین و نیروی کار ارزان، شرکت‌ها را از سراسر اروپا جذب کرد. شرکت‌های بزرگ و کوچک، از خودروسازی تا خدمات حرفه‌ای، سود زیادی به دست آوردند و بیشتر در چین سرمایه‌گذاری کردند؛ اما حالا این شور و هیجان کاهش یافته است. از سال ۲۰۲۱، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در چین کم شده و در سال ۲۰۲۴ به تنها ۵ میلیارد دلار رسیده است که ۲۹ درصد کمتر از قبل است. شرکت‌های اروپایی که قبلاً پیش‌تاز بودند، حالا با احتیاط رفتار می‌کنند و بسیاری در حال بازنگری حضور خود در بازار چین هستند. این گزارش بر اساس نظرسنجی‌هایی از اتاق بازرگانی اروپا در چین انجام شده است. این نظرسنجی‌ها، بین سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۵، نظرات حدود ۵۰۰ شرکت را در هر سال جمع‌آوری کرده و در مجموع بیش از ۵۰۰ پاسخ را در بر می‌گیرند. داده‌ها نشان می‌دهند که چرا خوش‌بینی به بازار چین کاهش یافته و شرکت‌ها حالا بیشتر نگران هستند. در این گزارش، دلایل این تغییر، واکنش شرکت‌ها و پیامدهای آن برای سیاست‌های اتحادیه اروپا بررسی شده است.

مشکلات اقتصادی چین

چین دیگر مانند گذشته با رشد سریع و بی‌وقفه نیست. سود شرکت‌ها در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ کاهش یافته، گرچه کمی بهبود دیده شده است. تقاضای داخلی کم شده، کارخانه‌ها بیش از حد ظرفیت دارند و رقابت بین شرکت‌ها بسیار شدید شده است. دولت چین این وضعیت را «انی جوان» یعنی رقابت درون‌گرایانه نامیده است. استفاده از ظرفیت کارخانه‌ها پایین آمده

