

że hasło „odprężenie przy zmniejszonych kosztach” zyskiwało coraz szerszą popularność.

Pod naciskiem opinii i ujawniających się wśród członków NATO nastrojów odprężeniowych ze Wschodem, obradująca w Reykjavíku (czerwiec 1968) sesja Rady NATO stała zdecydowanie pod znakiem problemów rozbrojeniowych, a dyskusje na ten temat i konkluzje opinia zachodnia określiła jako „sygnał z Reykjavíku”. Ten niezbyt głośny jeszcze sygnał stanowił pierwszą odpowiedź na inicjatywy wysuwane przez wspólnotę krajów socjalistycznych; jednocześnie był zarówno odpowiedzią sojuszników zachodnioeuropejskich na ujawniane w Stanach Zjednoczonych presje w kierunku zmniejszenia ich obecności wojskowej w Europie, jak i deklaracją wobec państw socjalistycznych dla rozpoczęcia procesu „zmierzającego do wzajemnej i wyważonej redukcji sił zbrojnych”. Słabością tej deklaracji był jednak fakt, że posiadała ona wyłącznie aspekt militarny i nie towarzyszyły jej żadne propozycje polityczne. Same akcje rozbrojeniowe, jak np. redukcja wojsk na kontynencie europejskim, bez załatwienia problemów natury politycznej w Europie środkowej, koniecznych dla zapewnienia ładu i bezpieczeństwa, były nie do przyjęcia dla wspólnoty socjalistycznej; tym zaś zadaniom, mogłoby dopiero sprostać zwołanie Konferencji Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie, która — dzięki konsekwencji krajów socjalistycznych stała się rzeczywistością (Helsinki — Genewa).

Jednakże państwa paktu północnoatlantyckiego, wierne swej dwuczłonowej zasadzie „obrona i odprężenie” nadal prowadzą intensywne zbrojenia (konsolidacja Eurogrupy, wzmacnianie i zakładanie baz wojskowych na północnej i południowej flance NATO i in.), okazując niezdolność do przełamania swych sprzeczności i unikania niekonsekwencji w swej linii polityczno-militarnej w stosunku do ZSRR i innych krajów socjalistycznych. Państwa Układu Warszawskiego widzą owe niekonsekwencje w łonie państw Zachodu, biorących udział w Konferencji Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie oraz w rozmowach wielostronnych na temat redukcji zbrojeń i sił zbrojnych w Europie środkowej.

W sytuacji wyłaniającej się nowej struktury stosunków międzynarodowych, przy jednoczesnym stosowaniu przez wspólnotę atlantycką polityki zawierającej elementy sprzeczności, wybija się konsekwentna linia polityczna wspólnoty socjalistycznej, zmierzająca do ustalenia ram bezpieczeństwa i pokoju na kontynencie europejskim; odprężenie staje się w coraz większym stopniu nadrzędną tendencją aktualnego etapu stosunków międzynarodowych.

Marian Jaśkowski

WYBRANE ASPEKTY STOSUNKÓW HANDLOWYCH EWG-USA

Jednym z istotnych i newralgicznych elementów całego kompleksu sprzeczności ekonomiczno-politycznych, istniejących ciągle, pomimo wielokrotnych prób ich rozwiązania pomiędzy EWG i Stanami Zjednoczonymi, jest kwestia wzajemnej wymiany handlowej. Wysoka ranga obrotów handlowych pomiędzy Wspólnym Rynkiem i USA wynika z tego, że zarówno rynek amerykański dla EWG, jak i rynek krajów zrzeszonych we Wspólnocie dla gospodarki Stanów Zjednoczonych mają priorytetowe znaczenie. Stany Zjednoczone są bowiem pierwszym partnerem handlowym

EWG (około 15% globalnego eksportu EWG kierowane jest na rynek amerykański i stamtąd pochodzi średnio około 18% całego importu tego ugrupowania, po rozszerzeniu Wspólnoty — 25%), a Wspólnota zajmuje drugie (po Kanadzie) miejsce w obrotach handlowych USA. Wartość amerykańskiego wywozu na rynek krajów EWG wynosi około 19% globalnego eksportu USA, natomiast udział importu z krajów Wspólnego Rynku stanowi około 16% globalnego importu. Podstawę wymiany towarowej EWG-USA stanowią gotowe wyroby przemysłowe, głównie maszyny i narzędzia, artykuły chemiczne oraz materiały o wysokim stopniu przetworzenia. Jednocześnie jednak w amerykańskim eksporcie na rynki krajów członkowskich Wspólnoty duży udział mają także artykuły pochodzenia rolniczego¹. Kształtowanie się wzajemnej wymiany handlowej pomiędzy EWG i USA budzi jednak prawie od początku istnienia Wspólnego Rynku poważne zastrzeżenia obu stron.

Szczególnie niezadowolone i atakujące istniejące status quo są Stany Zjednoczone, które generalnie uważają, że integracyjne ugrupowanie 6 a obecnie 9 państw zachodnioeuropejskich tworzące coraz bardziej wyizolowany blok gospodarczy, przy uwzględnieniu stale rozszerzającej się sieci różnorodnych preferencyjnych powiązań EWG z krajami trzecimi, stanowi poważne zagrożenie dla gospodarczych interesów USA i hamuje swobodny rozwój wymiany handlowej tego kraju, nie tylko ze Wspólnotą ale i z innymi krajami trzecimi². Tego typu zarzuty były formułowane przez stronę amerykańską już w latach sześćdziesiątych i przybierały na sile w miarę wzrostu potencjału ekonomicznego EWG i dalszego pogłębiania się w jej łonie tendencji integracyjnych. Po rozszerzeniu Wspólnoty z dniem 1 stycznia 1973 r. Stany Zjednoczone utraciły bowiem pierwszą pozycję w handlu światowym i obecnie ich udział w światowych obrotach handlowych wynosi około 14%, podczas gdy udział „rozszerzonej” EWG stanowi około 40%.

Kraje EWG ze swej strony uważają natomiast, że istnienie Wspólnego Rynku nie stanowi żadnej przeszkody dla rozwoju wymiany towarowej pomiędzy Wspólnotą i USA, co — ich zdaniem — znajduje potwierdzenie w praktyce wzajemnych stosunków handlowych. Jako koronny argument podaje się fakt, że eksport USA do EWG w czasie istnienia tego ugrupowania rósł szybciej niż do innych krajów. Rozwój wymiany towarowej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a EWG w okresie 1958 - 1972 wykazuje rzeczywiście stały wzrost przy utrzymującym się ciągle deficycie Wspólnoty. W 1958 r. globalna wartość towarów amerykańskich skierowanych na rynek EWG wynosiła 2,808 mln jednostek rozrachunkowych³, a w 1972 r. 8,549 mln jednostek rozrachunkowych, co oznacza ponad 3-krotny wzrost.

Z kolei eksport EWG na rynek USA w 1958 r. stanowił wartość 1,644 mln jednostek rozrachunkowych, a w 1972 r. osiągnął wartość 8,321 mln, wzrósł więc 5-krotnie. Przy uwzględnieniu 3 nowych członków Wspólnoty wielkość importu „dziewiątki” ze Stanów Zjednoczonych w 1972 r. wynosiła 11,900 mln jednostek rozrachunkowych, a eksport rozszerzonej EWG na rynek amerykański w tym samym roku kształtował się na poziomie 11,713 mln jednostek rozrachunkowych.

Wartościowo w okresie 1958 - 1972 r. eksport USA do EWG był znacznie wyższy od wywozu EWG na rynek amerykański. W konsekwencji tego, poczynając od

¹ Szerzej na ten temat patrz: J. Misala, *Eksport artykułów rolnych z USA do EWG*, „Handel Zagraniczny” nr 8/1973 oraz „Bulletin Inostrannoj Kommierczeskoj Informacii” („BIKI”) z 11 V 1972.

² Patrz również: L. B. Krause, *Europa Economic Integration and the United States*, Washington 1970.

³ Przyjęta w EWG dla celów rozrachunkowych jednostka rozrachunkowa równa jest wartości 1 dol. USA przed dewaluacją z sierpnia 1971 r.

TABELA

Wymiana handlowa EWG* — USA w okresie 1958 - 1972
(w mln jedn. rozrachunkowych)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Eksport-Import															
Eksport EWG do USA															
ogółem	1644	2371	2242	2232	2447	2563	2849	3425	4098	4424	5769	5958	6634	7701	8321
W tym:															
— przemysłowe	1459	2146	2007	1991	2197	2302	2578	3134	3772	4077	5388	5577	6197	7251	7790
— rolne	205	225	235	241	250	261	271	291	326	347	381	381	437	450	531
Import EWG z USA															
ogółem	2808	2651	3830	4054	4458	5051	5438	5693	6022	5898	6393	7335	9040	8984	8549
W tym:															
— przemysłowe	1919	1751	2632	2770	3159	3693	3811	3971	4135	4274	4759	5736	7058	6821	6500
— rolne	889	900	1198	1284	1299	1358	1627	1722	1887	1624	1634	1599	1982	2163	2049
Saldo bilansu handlowego EWG-USA	-1144	-280	-1588	-1822	-2011	-2488	-2589	-2268	-1924	-1474	-624	-1377	-2406	-1283	-228

* EWG jako „szóstka”

Źródło: Statystyki oficjalne Komisji Wspólnot.

1958 r., kraje EWG stale miały ujemne saldo bilansu handlowego w obrotach towarowych ze Stanami Zjednoczonymi (patrz tabela)⁴.

Czynnikiem sprzyjającym wzrostowi, aczkolwiek raczej niewielkiemu, wywozu amerykańskiego do EWG jest m. in. relatywnie niski średni poziom taryf celnych we Wspólnocie, jak również większa jednolitość jej taryfy w porównaniu ze stawkami celnymi Stanów Zjednoczonych, co zresztą stanowi jeden z argumentów EWG w konfrontacji z partnerem amerykańskim.

*Średni poziom ceł na produkty przemysłowe i surowce
(po obniżce w ramach „Rundy Kennedy’ego”).*

	Surowce	Półfabrykaty	Produkty finalne	Produkty przemysłowe ogółem
EWG („szóstka”)				
USA	0,6	6,2	8,7	6,0
Wielka Brytania	3,8	8,3	8,1	7,1
	1,2	8,3	10,4	7,6

Zródło: *Documentation de base de l'étude sur les droits de douane. GATT, 1971.*

Rozszerzenie EWG nie wpłynie zasadniczo na średni poziom taryfy celnej Wspólnoty, bo chociaż stawki celne np. Wielkiej Brytanii są w porównaniu ze wspólną taryfą zewnętrzną Wspólnego Rynku generalnie wyższe, to w stosunkowo niedługim okresie (1 stycznia 1974 - 1 lipca 1977) zostaną one zredukowane do poziomu obowiązującego w EWG. Tak więc, teoretycznie powinno się to przyczynić do wzrostu wywozu amerykańskiego na rynek Wielkiej Brytanii a tym samym i całej Wspólnoty. Z drugiej jednakże strony, USA muszą poważnie liczyć się z utratą rynku brytyjskiego, np. przy eksporcie ziarna, w przypadku przestawienia się Wielkiej Brytanii na import z krajów EWG. Zgodnie z zasadami GATT, Stany Zjednoczone po rozszerzeniu Wspólnoty o Wielką Brytanię, Irlandię i Danię wysunęły wobec EWG roszczenia w ramach rekompensaty strat poniesionych z tego tytułu. Po wielomiesięcznych rokowaniach w dniu 31 maja 1974 r. zostało w tej sprawie osiągnięte porozumienie. Przewiduje ono obniżkę ceł importowych przez EWG na niektóre towary amerykańskie, m. in. na tytoń, owoce cytrusowe, taśmy fotograficzne, ciągniki budowlane. Obniżkami nie będzie natomiast objęty import amerykańskiego zboża na co usilnie nalegały Stany Zjednoczone, i z czego ostatecznie w trakcie negocjacji musiały zrezygnować. Porozumienie to, które formalnie zostało podpisane w siedzibie GATT, Genewie, ma wejść w życie 1 stycznia 1975 r.

Kwestią budzącą największe zastrzeżenia ze strony USA jest jednak nie sprawa wymiany w zakresie dóbr przemysłowych, ale właśnie handel artykułami rolnymi. Ekspert artykułów rolnych zajmuje bardzo ważne miejsce w globalnym wywozie tego kraju, a rynek EWG — przyjmując około 22% tego wywozu — należy do głównych odbiorców eksportu rolnego USA. Natomiast wywóz towarów rolnych EWG do Stanów Zjednoczonych jest znacznie niższy. Protekcjonistyczna polityka rolna i funkcjonujący w ramach EWG mechanizm tej wspólnej polityki w istotny

⁴ Bardziej szczegółowe dane z zakresu stosunków handlowych EWG—USA zawarte są w artykule E. Kiriczenko, *SSZA i Obszary rynku. Aspekty wnieślietorgowywch otnoszenij*, „Mirowaja Ekonomika i Mieżdunarodnyje Otnoszenija”, nr 5/1973.

sposób wpływają na zmniejszenie konkurencyjności eksportu agrarnego wszystkich krajów trzecich, w tym i Stanów Zjednoczonych.

Poza aspektem bezpośredniego wpływu protekcyjnej polityki rolnej EWG na niekorzystną sytuację w ich bilansie handlowym, Stany Zjednoczone — nie bez słuszności — uważają, że protekcyjność rolnej tego ugrupowania również w pośredni sposób wpływa ograniczającą na rozmiary amerykańskiego eksportu rolnego. Dzięki bowiem subwencjom udzielanym w ramach Wspólnoty przy eksporcie rolnym ceny wspólnorynkowych artykułów są z reguły niższe niż ceny światowe, stanowiąc tym samym na rynku światowym poważną konkurencję dla towarów amerykańskich.

W odpowiedzi na zarzuty amerykańskiego kontrahenta kraje Wspólnego Rynku stwierdzają przede wszystkim, że protekcyjność rolnej, niezależnie od formy w jakiej może się on przejawiać, jest ze względów społeczno-politycznych stosowany w większości krajów wysoko rozwiniętych, w tym również i w Stanach Zjednoczonych⁵. Zdaniem przedstawicieli EWG, realizacja wspólnej polityki rolnej nie wpłynęła zresztą hamująco na import przez Wspólny Rynek amerykańskich artykułów rolnych. Według obliczeń Wspólnoty, w ciągu ostatnich 7 lat eksport amerykańskich artykułów rolnych na rynki EWG wzrósł o 42%, w porównaniu z 26% wzrostem na rynki innych krajów trzecich. O ile jednak odnośnie do ogólnych trendów we wzajemnych obrotach handlowych używane przez Wspólnotę dane liczbowe w mniejszej lub większej mierze potwierdzały stanowisko EWG, to w przypadku handlu artykułami rolniczymi są one znacznie słabszym argumentem. W 1958 r. kraje Wspólnego Rynku przyjęły 21,3% całego amerykańskiego wywozu agrarnego. W latach następnych nastąpił, co prawda, pewien jego wzrost, był on jednak minimalny. W 1964 r. na rynek EWG skierowano bowiem 21,7% globalnego eksportu rolnego USA, a dopiero w 1972 r. nieco więcej, bo 23%, przy czym różne było w zależności od towarów, tempo tego wzrostu. Szczególnie szybko wzrastał amerykański eksport takich artykułów, jak soja i jej pochodnych, na które ze strony Wspólnego Rynku istniał duży popyt, co zresztą Stany Zjednoczone skutecznie wykorzystywały jako atut w swoich konfliktach handlowych z EWG, nakładając w 1973 r. embargo na wywóz tych artykułów.

W okresie 1958 - 1972 eksport artykułów rolnych USA do EWG wzrósł niewiele ponad 2 razy, przy czym jego wartość w 1958 r. wyniosła 889 mln jednostek rachunkowych, a w 1972 r. — 2049 jednostek. Z kolei eksport rolnej Wspólnoty na rynki Stanów Zjednoczonych wzrósł w tym okresie również ponad 2-krotnie, wartościowo jednak był on znacznie niższy. W 1958 r. stanowił bowiem 205 mln jednostek rachunkowych, a w roku 1972 — 531 mln jednostek.

Handel artykułami rolnymi tradycyjnie stanowi źródło bardzo poważnych konfliktów pomiędzy USA a EWG, które niekiedy prowadzą nawet do prawdziwej wojny handlowej. Tak np. już po pewnym zażegnaniu tzw. wojny kurzej, spowodowanej silnym ograniczeniem przez EWG importu amerykańskich brojlerów w 1962 r. (w zamian za co USA zastosowały ostre środki odwetowe wobec eksportu EWG na rynek amerykański), obecnie zostały stworzone realne przesłanki dla przekształcenia się „wojny kurzej” w „wojnę indyczą”. Z dniem 1 sierpnia 1974 r., a więc już po osiągnięciu porozumienia w sprawie rekompensaty z tytułu rozszerzenia Wspólnoty,

⁵ Kraje EWG, powołując się na przeprowadzoną w 1971 r. przez G. Vandenwalle'a i W. Meussena ekspertyzę twierdzą, że wysokość pomocy udzielanej rocznie przez Wspólnotę każdemu rolnikowi wynosi 860 dolarów, podczas gdy w przypadku USA pomoc ta stanowi 1320 dolarów. Por. „Europäische Dokumentation” nr 3/1972.

władze EWG wprowadziły bowiem 16% podwyżkę minimalnej ceny importowej na indyki i podwyższyły opłaty importowe. Decyzje te spowodują w konsekwencji ograniczenie przywozu indyków i mięsa indyjskiego przede wszystkim z USA, które są głównym dostawcą tych artykułów. Chociaż — jak dotychczas — Stany Zjednoczone nie zastosowały żadnych środków odwetowych, to prawdopodobnie uczynią to wkrótce, tym bardziej że pomimo pewnych ustępstw ze strony amerykańskiej, decyzje EWG w sprawie importu kurczą nie uległy zmianie.

Kolejną ważną kwestią, stanowiącą przedmiot sporu pomiędzy obiema stronami, jest stosowanie we wzajemnych stosunkach handlowych barier nietaryfowych (dzieli się one jeszcze na tzw. bariery parataryfowe i bariery pozataryfowe). Dotychczasowe procesy liberalizacji handlu międzynarodowego i dokonana w ich toku znaczna redukcja stawek celnych zmniejszyły bowiem rolę cła jako narzędzia polityki handlowej. W tej sytuacji, wzrosło poważnie znaczenie barier nietaryfowych, których gama jest bardzo szeroka i może ulegać ciągłemu rozszerzeniu. Rejestr sporządzony przez GATT obejmuje ponad 800 środków para- i pozataryfowych, które hamują swobodną wymianę handlową⁶. Są to m.in. ograniczenia ilościowe, wewnętrzne opłaty i systemy podatkowe, system licencjonowania importu, różne systemy w zakresie wysokości podstaw cienia towarów, opłaty, normy, formalności administracyjne itd. Według różnych obliczeń, bariery para i pozataryfowe stosowane są obecnie w odniesieniu do 11 - 17% artykułów. W przypadku EWG, około 9% nomenklatury importu objęte jest ograniczeniami nietaryfowymi, przy czym aż 55% przypada na artykuły spożywcze. W Stanach Zjednoczonych udział pozycji objętych tymi ograniczeniami wynosi średnio 12%, przy czym jest on szczególnie wysoki w przypadku paliw (50%) i żywności (26%).

Cechą szczególną wspomnianych barier jest to, że w odróżnieniu od ceł, w przypadku zastosowania tego instrumentu ochrony rynku, znacznie trudniej jest skwantyfikować zarówno straty poniesione przez eksportera, jak i korzyści importera. Stąd też zarzuty wysuwane przez USA wobec EWG, i odwrotnie, mają raczej charakter ogólny.

Za podstawowy dyskryminacyjny środek nietaryfowy utrudniający towarom amerykańskim dostęp na rynek EWG, Stany Zjednoczone uważają stosowany przez te kraje system opłat podatkowych i zwrotów podatkowych, przy przechodzeniu towaru przez granicę Wspólnego Rynku. Zgodnie z zasadami GATT, stosowanie tych opłat i zwrotów podatkowych jest dopuszczalne wówczas, jeżeli są one nakładane na towary importowane w takim samym stopniu, jak na analogiczne towary krajowe. Obowiązujący jednak obecnie w krajach EWG system podatku pośredniego tzw. *taxe sur valeur ajoutée* — TVA, pozwala na dokonywanie większych zwrotów przy eksporcie i większych opłat podatkowych przy imporcie. Natomiast przyjęty w USA system podatku pośredniego pozwala na znacznie mniejsze zwroty w eksporcie i opłaty przy imporcie towarów. Stąd też Stany Zjednoczone uważają, że system podatkowy EWG stanowi barierę dla eksportu amerykańskiego, kierowanego do krajów Wspólnego Rynku.

Kraje członkowskie EWG twierdzą jednak, że takie stanowisko ich partnera handlowego wynika z błędnej interpretacji zasad i celu systemu fiskalnego Wspólnoty, opartego aktualnie na TVA, którego zadaniem jest harmonizacja różnych systemów podatków pośrednich w krajach EWG, a który, jak zresztą wykazały to

⁶ Według innych obliczeń, ilość tych barier jest jeszcze większa i wynosi około 2500. Na ten temat patrz m. in. M. Kukulski, *Bariery pozataryfowe w GATT. Próby rozwiązań*, „Rynki Zagraniczne” nr 84(2234), 1971.

pewne badania przeprowadzone przez *GATT* i *OECD*, jest neutralny w dziedzinie handlu zagranicznego⁷.

Jednak zarówno ze względu na fakt, iż reforma systemu podatkowego EWG zasadniczo znajduje się dopiero w początkowym stadium realizacji, jak i istniejący powszechnie wysoki stopień skomplikowania każdego systemu fiskalnego, trudno jest uznać zasadność argumentów USA czy też bezzasadność kontrargumentów krajów Wspólnego Rynku. Tym niemniej jednak, już teraz, nie można zgodzić się z opinią państw członkowskich Wspólnoty i powoływaniem się na autorytet *GATT*, że TVA, jako forma podatku pośredniego, ma charakter neutralny wobec handlu zagranicznego. Sprawa ta bowiem kilkakrotnie już była dyskutowana na forum *GATT* i aczkolwiek ze względu na dużą sprzeczność interesów państw, nie przyjęto jak dotąd, w tej kwestii żadnych rozwiązań, to jednak osiągnięte zostało porozumienie, że system podatkowy może być ważnym narzędziem w zakresie regulowania handlu zagranicznego.

W sprawie stosowania barier nietaryfowych kraje EWG uważają, że postępujące w ramach Wspólnoty procesy integracyjne ogólnie powodują zmniejszenie się ilości tych barier, utrudniających wymianę zewnętrzną. Przykładem może być tutaj chociażby proces stopniowej likwidacji, w ramach Wspólnego Rynku, jednego z najbardziej dyskryminacyjnych w handlu instrumentów pozataryfowych, jakim są ograniczenia ilościowe. W okresie 1 czerwca 1968 - 1 czerwca 1973 r. w EWG miała miejsce następująca redukcja liczby kontyngentów ilościowych:

	Stan na 1 VI 1968 r.	Stan na 1 VI 1973 r.
Benelux	56	31
Francja	113	64
NRF	59	30
Włochy	129	58

Z r ó d ł o: „Materiały oficjalne Komisji Wspólnot”, nr 52/1973.

Natomiast, zdaniem przedstawicieli Wspólnoty, właśnie Stany Zjednoczone są jednym z tych państw, które w handlu stosują szczególnie liczne przeszkody nietaryfowe. Jednym z narzędzi, przy pomocy którego rząd amerykański aktywnie oddziałuje na swój handel zagraniczny są właśnie ograniczenia ilościowe, występujące bądź to pod postacią kontyngentów ilościowych, bądź też „dobrowolnych ograniczeń” ze strony kontrahentów zagranicznych. Ta ostatnia forma występuje szczególnie często w wymianie handlowej pomiędzy Japonią i USA, które m. in. usiłują w ten sposób zmniejszyć ekspansję eksportu japońskiego na rynek amerykański i poprawić ujemne saldo bilansu handlowego z Japonią. O znaczeniu, jakie Stany Zjednoczone przywiązują do ograniczeń ilościowych jako skutecznego narzędzia swej polityki handlowej, świadczy chociażby fakt, że ilość kategorii towarów objętych tymi restrykcjami rośnie; w 1963 r. wynosiła ona w USA 7; w 1971 wzrosła do 67 a na początku 1973 r. zwiększyła się do 77.

Inną formą barier nietaryfowych stosowaną przez Stany Zjednoczone wobec artykułów importowanych, w tym również i z krajów EWG, jest tzw. system amerykańskiej ceny sprzedaży — *American Selling Price* — ASP. Wysokość stawki celnej nie jest według tego systemu ustalana w oparciu o cenę po jakiej importo-

⁷ Por. P. Heymann, *L'affrontement Europe—Etats—Unis*, „30 jours d'Europe”, grudzień 1972.

wany towar został zakupiony za granicą, ale stanowi funkcję ceny wewnętrznej analogicznego towaru produkcji amerykańskiej. Przyjęcie za podstawę ustalenia cła wyższej ceny (cena wewnętrzna jest bowiem zawsze wyższa, inaczej import byłby nieopłacalny) podraża importowany towar i w ten sposób obniża jego konkurencyjność wobec produktów krajowych. System ASP jest stosowany w szczególności w odniesieniu do produktów chemicznych i ich pochodnych, jak barwniki, pestycydy, farmaceutyki i materiały plastyczne, a więc tych towarów eksportowanych przez EWG, dla których rynek amerykański ma priorytetowe znaczenie. Aczkolwiek w trakcie negocjacji w ramach „Rundy Kennedy’ego” Stany Zjednoczone zgodziły się, w zamian za określone ustępstwa ze strony krajów Wspólnego Rynku, na zniesienie tego systemu, tym niemniej jednak do tej pory Kongres nie podjął żadnych kroków w tym kierunku.

USA są również jednym z nielicznych krajów, które nie używają znormalizowanej i uznanej w skali międzynarodowej nomenklatury celnej, co w określonych przypadkach stanowi może także podstawę dla niejasności i przeszkód w wymianie zagranicznej.

W kierunku ograniczania swobodnego dostępu na rynek amerykański towarów eksportowanych przez EWG działa także cały szereg innych środków stosowanych zarówno na szczeblu poszczególnych stanów, jak i federacji. Tak np., zgodnie z obowiązującym od 1933 r. *Buy American Act*, towary przy zakupach rządowych na szczeblu federalnym powinny być rodzimego pochodzenia, a import może mieć miejsce tylko wtedy, gdy w Stanach Zjednoczonych nie produkuje się podobnych produktów, bądź też, gdy cena towarów własnej produkcji jest wyższa co najmniej o 6% (niekiedy o 12%) od ceny analogicznego artykułu importowanego. W przypadku niektórych towarów sprowadzanych przez amerykańskie Ministerstwo Obrony różnica pomiędzy poziomem cen artykułów importowanych i krajowych powinna wynosić 50%, a przywóz innych produktów znajdujących się na sporządzonej przez Ministerstwo liście, nie mających zawsze charakteru strategicznego (artykuły spożywcze, odzież), jest w ogóle zabroniony, bez względu na wysokość ceny.

Dyskryminująco na import towarów EWG do USA wpływa także specjalny amerykański system popierania eksportu, znany pod nazwą *DISC* — *Domestic International Sales Corporations*. Zgodnie z ustawą wydaną przez Kongres w 1971 r., spółki, które 95% swej produkcji kierują na eksport, korzystają z odroczenia podatku do wysokości 50% zysku, jeśli zostanie on ponownie zainwestowany na promocję produkcji eksportowej w tych spółkach. Od grudnia 1971 r. zostało utworzonych około 3 000 tego typu spółek, korzystających z systemu *DISC*⁸.

Wszystkie istniejące dotychczas w handlu pomiędzy USA i EWG bariery zarówno celne, jak i nietaryfowe stanowiąc będą przedmiot dyskusji na forum *GATT*, w ramach wielostronnych negocjacji handlowych, rozpoczętych już w Tokio we wrześniu 1973 r. Właśnie konfrontacja stanowisk tych dwóch głównych partnerów w obrotach handlowych świata kapitalistycznego będzie zasadniczym punktem tzw. Rundy Nixona⁹. Szczególny nacisk zostanie położony w rokowaniach na kwestię likwidacji barier nietaryfowych oraz na sprawę handlu artykułami rolniczymi, jak również na uregulowanie niektórych kwestii, wynikających z zawarcia przez EWG preferencyjnych układów handlowych z szeregiem krajów euro-

⁸ Na temat innych barier pozataryfowych w handlu EWG—USA patrz: J. Misala, *Liberalizacja a protekcjonizm w handlu USA—EWG*. „Sprawy Międzynarodowe” nr 8-9/1974.

⁹ Por. L. Żurawicki, *Batallia o handel*. „Życie Gospodarcze” nr 32/1974 oraz W. R., *Runda Nixona*. „Życie Gospodarcze” nr 37/1973.

pejskich i pozaeuropejskich. Jednakże zarówno ciężar gatunkowy, jak i ilość kwestii spornych w dziedzinie wymiany handlowej EWG — USA nie ułatwią zainteresowanym stronom szybkiego osiągnięcia porozumienia i dalekosiężnych rozwiązań. Znalazienie kompromisu w tej sprawie będzie najprawdopodobniej wymagać długotrwałych i trudnych rokowań nie tylko wielostronnych, ale — jak się wydaje — przede wszystkim dwustronnych, a także poważnych wzajemnych ustępstw obu kontrahentów.

Krystyna Michałowska-Gorywoda

WPLYW DŁUGOFALOWYCH CZYNNIKÓW WZROSTU NA ROZWÓJ GOSPODARCTWA REPUBLIKI FEDERALNEJ NIEMIEC

Powstanie RFN we wrześniu 1949 r. stanowiło rezultat postępującej zmiany stosunku mocarstw zachodnich do sprawy odbudowy gospodarki zachodnioniemieckiej. Podłożem tego procesu była realizacja zasad amerykańskiej koncepcji politycznej w Europie zachodniej¹.

Niemal bezpośrednio po utworzeniu państwa zachodnioniemieckiego, jego gospodarka wykazywała bardzo wysoką dynamikę wzrostu. Pomimo iż w latach sześćdziesiątych dynamika ta uległa znacznemu zwolnieniu, Niemcy Zachodnie nadal jeszcze zalicza się do państw o największym potencjale gospodarczym².

Ekonomiczna analiza procesów zachodzących w RFN może ujawnić rzeczywiste przyczyny stosunkowo szybkiego rozwoju gospodarczego tego kraju w pierwszym dziesięcioleciu jego istnienia oraz źródła późniejszego, znacznego zwolnienia tempa wzrostu.

SYTUACJA GOSPODARCZA NIEMIEC ZACHODNICH W PIERWSZYCH LATACH ISTNIENIA

Podstawowe znaczenie w starcie Niemiec Zachodnich do powojennego rozwoju miała wielkość i struktura potencjału przemysłowego odziedziczona po III Rzeszy. O wielkości i znaczeniu potencjału przemysłowego Niemiec przed II wojną światową najlepiej świadczy 12-procentowy udział tego kraju w produkcji przemysłowej świata kapitalistycznego, wobec 6-procentowego udziału Francji, 11-procentowego W. Brytanii i 45-procentowego Stanów Zjednoczonych³.

¹ Szersze omówienie sytuacji politycznej, jaka wytworzyła się po II wojnie światowej wokół tzw. problemu niemieckiego wykracza poza ramy tego artykułu. Obszerniejsze przedstawienie problematyki można znaleźć m. in. w: J. Krasuski, *Polityka czterech mocarstw wobec Niemiec 1945-1949*. Poznań 1967; Z. Nowak, *Zarys czynników rozwoju gospodarczego Niemiec zachodnich*. Poznań 1960, ss. 12-21; H. Heiningner, *Der Nachkriegszyklus der westdeutschen Wirtschaft 1945-1950*. Berlin 1959, ss. 74-113 oraz 163-215.

² Pod względem udziału w wolumenie produktu społecznego brutto wytworzonego przez kraje OECD, RFN zajmowała w r. 1971 trzecie miejsce, po USA i Japonii (por. „Die Weltwirtschaft” nr 2/1973, s. 6).

³ R. Krengel, *Die langfristige Entwicklung der Brutto-Anlageinvestitionen der westdeutschen Industrie von 1924 bis 1955/56*, „Vierteljahrshette zur Wirtschaftsforschung”, z. 2/1957, s. 171.