

Materiały

TENDENCJE PROTEKCJONISTYCZNE WE WSPÓŁCZESNYM HANDLU MIĘDZYNARODOWYM

W ostatnich latach w krajach Europy zachodniej a także Stanach Zjednoczonych i Japonii obserwuje się wyraźny wzrost zainteresowania problemami dalszego rozwoju handlu międzynarodowego. Wiąże się to przede wszystkim ze zjawiskami kryzysowymi lat 1974 - 1975, które — w wyniku spadku aktywności gospodarczej a później nowych posunięć protekcjonistycznych — doprowadziły do zahamowania zadziwiającego wzrostu handlu międzynarodowego po II wojnie światowej.

Od 1948 r., m. in. w efekcie stopniowej likwidacji barier handlowych wzniesionych w latach wielkiego kryzysu ekonomicznego lat 1929 - 1933, aż do 1973 r. przeciętny roczny wzrost wolumenu światowego handlu wynosił 7% a światowej produkcji 5%, podczas gdy w latach 1913 - 1948 wolumen handlu międzynarodowego wzrastał przeciętnie rocznie o 0,5% a produkcja światowa — przeciętnie o 2%¹. W ciągu 25 lat światowa wymiana handlowa zwiększyła się sześciokrotnie. Tłumaczy to w znacznej mierze wzrost produkcji. Obecnie przedmiotem handlu międzynarodowego jest 1/6 światowej produkcji rolniczej i przemysłowej².

W 1975 r. — szczytowym punkcie recesji — wolumen handlu międzynarodowego zmniejszył się o 4%. Ponowne ożywienie gospodarcze w roku następnym spowodowało wzrost tego wolumenu o 11%. W 1977 r. nastąpiło jednak zahamowanie ożywienia i wzrost wolumenu międzynarodowego wyniósł już tylko 6%³. Ekspersi Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) próbowali oszacować o ile procent zmniejszył się handel międzynarodowy w wyniku restrykcji importowych typu podwyższonego cła, wprowadzania dodatkowych podatków i opłat importowych a także innych ograniczeń wprowadzanych bądź rozważanych przez wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne. Według ich oceny, takie zmniejszenie światowego handlu należy szacować na 3 - 4%, co przy światowych obrotach przekraczających 1000 mld dolarów odpowiada sumie rzędu 30 - 40 mld dolarów rocznie, przy czym sytuacja taka trwa od 1974 r.⁴

¹ Te i dalsze dane dotyczą produkcji w krajach kapitalistycznych.

² *Tokyo Round*. „Perspectives Économiques” nr 1007, z 26 I 1978.

³ Tamże.

⁴ Por. O. Long, *Die protektionistische Bedrohung der Welthandelsbeziehungen*, „Wirtschaftsdienst” nr 10/1977 oraz „Rynki Zagraniczne” z 18 IV 1978.

Zasadniczy potok towarów w handlu międzynarodowym krajów kapitalistycznych przemieszcza się pomiędzy trzema biegunami: EWG, której obroty z krajami trzecimi w 1976 r. wynosiły 333 mld dolarów (i mniej więcej tyle samo wewnątrz EWG), Stanami Zjednoczonymi — 232 mld dolarów i Japonią — 132 mld dolarów⁵.

Rozszerzenie EWG doprowadziło do utworzenia grupy państw, na które przypada ponad 40% handlu światowego krajów kapitalistycznych, co wzmacnia pozycję Wspólnego Rynku w gospodarce światowej. Istotnie zwiększyła się także rola Japonii na światowym rynku kapitalistycznym. Rekordowe tempo wzrostu gospodarczego i handlu zagranicznego dało jej możliwość wyparcia głównych konkurentów i przekształcenia w sensie ekonomicznym w drugie mocarstwo świata. W eksporcie natomiast Japonia wysunęła się na trzecie miejsce (po USA i RFN) wyprzedzając w 1968 r. Francję a trzy lata później W. Brytanię.

Zmniejszył się tym samym wpływ Stanów Zjednoczonych na kształtowanie polityki handlu zagranicznego krajów kapitalistycznych. W obecnych warunkach coraz większa rola w tym względzie przypada Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej i Japonii.

Faktem jest, że dzięki stosunkowo małemu udziałowi eksportu w produkcji globalnym, USA w mniejszym stopniu uzależnione są od rynków zagranicznych niż ich konkurenci, co przynosi określone korzyści w konfliktach handlowych. Dla Stanów Zjednoczonych, których kwota eksportowa jest znacznie mniejsza niż krajów EWG czy Japonii, zagrożenie ze strony protekcjonizmu może być pozornie mniej odczuwalne. W rzeczywistości jednak takie porównanie nie uwzględnia skutków ograniczeń handlowych dla poszczególnych, bardzo silnie związanych z rynkiem zagranicznym dziedzin gospodarki USA, na których podobne ograniczenia mogą szczególnie się odbić.

Należy także podkreślić, że wraz ze zmniejszaniem się udziału Stanów Zjednoczonych w handlu międzynarodowym krajów kapitalistycznych zwiększa się zależność ich gospodarki od rynku zagranicznego. Różnokierunkowość tych dwóch wzajemnie ze sobą powiązanych tendencji w dużym stopniu określa ostrość sprzeczności w dziedzinie handlu zagranicznego pomiędzy USA z jednej strony a EWG i Japonią z drugiej.

Zasadnicze sprzeczności w tym trójkącie wyłaniają się w stosunkach ekonomicznych pomiędzy USA a krajami EWG, które są głównymi centrami gospodarczymi krajów kapitalistycznych i potęgami handlowymi świata. Kompleksy gospodarcze Ameryki Północnej i Europy zachodniej poprzez umiędzynarodowienie procesów produkcji i kapitału najbardziej są ze sobą powiązane. Równocześnie także Stany Zjednoczone i EWG, które — wydawałoby się — są szczególnie zainteresowane liberalnym rozwojem wzajemnych stosunków ekonomicznych stanowią główne ogniska tendencji protekcjonistycznych we współczesnym handlu międzynarodowym.

Po II wojnie światowej mniej lub bardziej wyraźnie można zaobserwo-

⁵ *Tokyo Round*. „Perspectives Économiques” nr 1 z 26 I 1978.

wać trzy etapy narastania wspomnianych tendencji. Pierwszy etap obejmuje okres od zakończenia wojny aż do drugiej połowy lat pięćdziesiątych, drugi — od końca lat pięćdziesiątych do końca lat sześćdziesiątych i trzeci — od początku lat siedemdziesiątych do dnia dzisiejszego⁶.

W pierwszym etapie zasadnicze miejsce wśród środków protekcyjnych większości krajów kapitalistycznych zajmowały rozwinięte systemy ograniczeń ilościowych i walutowych. Stopień obłożenia celnego był względnie wysoki, jednakże w związku z brakiem stabilizacji walut i szerokim stosowaniem administracyjnych metod protekcyjizmu taryfowo-celne środki znajdowały się na drugim planie. Przy końcu lat pięćdziesiątych, w związku ze znacznym zawężeniem sfery stosowania ograniczeń ilościowych i likwidacją ograniczeń walutowych, punkt ciężkości sterowania polityki handlowej zaczął przesuwać się w stronę taryfowo-celnych środków, które stały się wiodącym ogniwem protekcyjizmu krajów kapitalistycznych na początku lat sześćdziesiątych. Zmiany w zakresie środków polityki handlowej realizowane były w warunkach nasilającej się konkurencji w pierwszym rzędzie, pomiędzy kapitałem monopolistycznym Stanów Zjednoczonych i krajów Europy zachodniej. W istocie rzeczy w świecie kapitalistycznym miało miejsce swego rodzaju przygotowanie do walki o rynki zbytu.

Od końca lat pięćdziesiątych rozpoczął się nowy etap w rozwoju środków protekcyjnych krajów kapitalistycznych. Utworzenie ugrupowań integracyjnych wprowadziło na światowy rynek kapitalistyczny nową formę współczesnego protekcyjizmu a mianowicie zespołowy protekcyjizm krajów EWG i EFTA. Zaostrzyły się znacznie tarcia celne pomiędzy głównymi krajami kapitalistycznymi w ramach GATT. Zaczęły rozwijać się nowe formy oddziaływania na handel zagraniczny a w szczególności na import. W związku z tym nastąpiło znaczne obniżenie stawek celnych i dalsze złagodzenie ograniczeń ilościowych; doprowadziło to do pojawienia się teorii odejścia krajów kapitalistycznych od protekcyjizmu i powrotu do wolnego handlu. W rzeczywistości jednak było inaczej. W tym okresie nastąpiło przekształcenie środków polityki handlowej w celu przystosowania tradycyjnego mechanizmu protekcyjnego do nowych warunków rozwoju handlu międzynarodowego. Miała miejsce swego rodzaju modernizacja środków polityki handlowej krajów kapitalistycznych.

Początek lat siedemdziesiątych przyniósł stopniowe narastanie trudności gospodarczych w świecie kapitalistycznym, a tym samym wzrost tendencji protekcyjnych, co zapoczątkowało nowy etap rozwoju protekcyjizmu. Polityka handlowa krajów kapitalistycznych tego okresu w coraz większym stopniu charakteryzowała się dążeniem do rozwiązywania wewnętrznych trudności gospodarczych drogą ograniczania importu towarów przy jednoczesnym forsowaniu eksportu. Już w połowie 1970 r. w jednym z przeglądów sekretariatu GATT zaznaczano, że tendencje protekcyjistyczne w świecie kapitalistycznym nigdy nie były tak silne od czasu wielkiego kryzysu nadprodukcji

⁶ Por. I. I. Diumulen, *Bariery na towarnych putiach*. Moskwa 1977, s. 16.

lat 1929-1933 jak na początku lat siedemdziesiątych. W latach 1971-1973 Stany Zjednoczone przeprowadziły całą serię pociągnięć typu protekcjonistycznego a EWG i Japonia znacznie zaktywizowały swoją działalność w tym zakresie.

W latach 1974-1975 kraje kapitalistyczne owiane zostały falą głębokiego kryzysu ekonomicznego. Masowa produkcja nowych i zmodernizowanych zakładów produkcyjnych, powstałych w większości tych krajów w latach sześćdziesiątych i na początku lat siedemdziesiątych doprowadziła do tego, że w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych znaczna część towarów nie znajdowała zbytu. Nadprodukcji towarów towarzyszyły takie destabilizacyjne czynniki jak: inflacyjny wzrost cen w szczególności na paliwa, surowce mineralne i żywność, rosnący poziom bezrobocia, uporczywe deficyty bilansów płatniczych, kryzys energetyczny i surowcowy oraz kryzys międzynarodowego systemu walutowego utworzonego w Bretton Woods w 1944 r.

Równoczesne działanie czynników koniunkturalnych i strukturalnych ograniczało możliwości korygowania braku równowagi gospodarczej w krajach objętych kryzysem i prowadziło do znacznego rozszerzenia stosowania, w porównaniu z poprzednimi etapami, środków ochronnych.

Pograniczne bariery typu protekcjonistycznego powiązane zostały z kredytowo-finansowymi środkami wewnętrznej polityki ekonomicznej, przy czym analogiczne kroki zastosowano w tym samym czasie w różnych krajach.

Główny ciężar restrykcji spadł na cztery wielkie działy produkcji, w których międzynarodowa wymiana handlowa rozwija się szczególnie szybko. Chodzi tu o tekstylia i odzież (łącznie z obuwem), stal, sprzęt transportowy (przede wszystkim statki), niektóre wyroby przemysłu maszynowego i elektrotechnicznego (łożyska kulkowe, półprodukty elektroniczne, zelektryfikowany sprzęt gospodarstwa domowego)⁷.

Środki podejmowane w celu ograniczania wymiany handlowej w tych sektorach są bardzo zróżnicowane. Tworzono systemy licencji importowych oraz ilościowych ograniczeń importu tekstyliów. Niekiedy uciekano się do całkowitego zakazu importu. Zaostrzono ograniczenia istniejące już przedtem w stosunkach dwustronnych. Coraz częściej stosowano różne procedury antidumpingowe. Należy przy tym podkreślić, że już sama zapowiedź zastosowania takiej procedury zakłóca normalną wymianę handlową, ponieważ stwarza atmosferę niepewności.

Tendencje protekcjonistyczne najwyraźniej dały się zauważyć na początku 1976 r. w stosunkach ekonomicznych pomiędzy EWG a Stanami Zjednoczonymi. USA oznajmiły, że w odpowiednim czasie i w stosownych warunkach mogą ograniczyć import stali surowej i samochodów z EWG. W połowie 1976 r. wprowadziły natomiast ograniczenia na import niektórych rodzajów stali pochodzących ze Wspólnego Rynku. Pociągnięcia te poprzedziło zmniejszenie importu sera, obuwia i niektórych innych towarów z EWG. Następnie komisja do spraw handlu międzynarodowego USA oświadczyła, że możliwe

⁷ *Tokyo Round*, jw., przyp. 5.

jest ustanowienie przez Stany Zjednoczone tzw. podatku kompensacyjnego w stosunku do szeregu towarów, za wywóz których eksporterzy otrzymują w swoich krajach ulgi w płaceniu podatków (praktyka taka rozpowszechniona jest w całej Europie zachodniej)⁸.

Poważne zaniepokojenie w stosunkach ekonomicznych pomiędzy krajami EWG a USA wywołuje wzrastające zachwianie równowagi bilansów handlowych i płatniczych. W 1976 r. pasywne saldo bilansu handlowego USA osiągnęło poziom rzędu 6 mld dolarów, podczas gdy aktywne saldo bilansu handlowego RFN stanowiło 14,2 mld dolarów⁹.

Wzrastający deficyt w bilansie handlowym Stanów Zjednoczonych wraz z wynikającą stąd dewaluacją dolara prowadzi do nasilania się tendencji protekcyjnistycznych zarówno w USA jak też w krajach EWG.

Wysokie nadwyżki importu interpretuje się bowiem w Stanach Zjednoczonych jako wynik niedopuszczalnych metod konkurentów zagranicznych, przed którymi należy się chronić. W Europie zaś wychodzi się z założenia, że spadek kursu dolara świadomie wywołwany jest przez Stany Zjednoczone lub przez nie świadomie tolerowany, przy czym stwierdza się, iż waluta ta jest zbyt silna. Na tej podstawie tłumaczy się fakt zmniejszenia szans konkurencji państw Europy zachodniej z USA i wysuwa się potrzebę ochrony względnie pomocy dla rodzimych producentów¹⁰.

Stany Zjednoczone i EWG dysponują sporym arsenałem instrumentów protekcyjnistycznych. EWG lub poszczególne kraje członkowskie ugrupowania integracyjnego mogą deklarować jako posunięcia antydumpingowe lub ochronę przed konkurencją importu takie posunięcia jak: cła importowe, kontyngenty, subwencjonowanie importu. W 1977 r. pod wpływem nalegań Francji a także W. Brytanii i Włoch wzrosła gotowość EWG do stosowania takich środków. Zapoczątkowane przez Francję kontyngentowanie importu niektórych tekstyliów, ograniczenia importu pewnych rodzajów stali oraz liczne porozumienia o samopowściąłości z krajami o niskim poziomie cen mogą być tego przykładem¹¹.

W Stanach Zjednoczonych natomiast podstawę prawną daleko idących ograniczeń importu stanowi ustawa o handlu (*Trade Reform Act*) z 1974 r.¹² Jak pisze londyński „*The Economist*”, na mocy tej ustawy, USA mogą wprowadzić odpowiednie środki ograniczające import „w przypadku, gdy obca konkurencja godzi w interesy amerykańskich producentów nawet wtedy, gdy brak dowodów nieuczciwej konkurencji ze strony eksporterów zagranicznych”¹³. Porozumienia o samopowściąłości, minimalne ceny na stal im-

⁸ Por. I. I. Diu mulen, *Torgowyje schwatki na Zapadie*. „Mieżdunarodnaja Zizń” nr 2/1978, s. 56.

⁹ Tamże, s. 57.

¹⁰ Por. H. A d e b a h r, *Dollarverfall und Weltwirtschaft*. „Wirtschaftsdienst” nr 2/1978, s. 67.

¹¹ Por. tamże.

¹² Tamże.

¹³ „*The Economist*” nr 6973 z 23 IV 1977, s. 83.

portowaną, skargi w sprawie dumpingu świadczą o podobnych pociągnięciach¹⁴.

Równolegle ze wzrostem tendencji protekcjonistycznych we współczesnym handlu międzynarodowym wzmożyły się poszukiwania dróg prowadzących do ich złagodzenia.

Problemy wzajemnych stosunków handlowych głównych krajów kapitalistycznych niejednokrotnie były tematem spotkań delegacji rządowych na sesjach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) i Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF). Najszerzy zasięg przybrały te rokowania w toku kolejnych międzynarodowych rokowań handlowych w ramach GATT zwanych „Rundą tokijską”¹⁵. Rozmowy dotyczące liberalizacji handlu, których podstawą stała się Deklaracja Tokijska objęły cztery dziedziny: cła, bariery pozacelne, rolnictwo i systemy zabezpieczające¹⁶.

Jeżeli chodzi o opłaty celne, to w większości wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych ich poziom jest względnie niski. Zwykła średnia opłat celnych wynosi: w Stanach Zjednoczonych — 11,2%, w EWG — 8,1% (wspólna taryfa celna) i w Japonii 6%¹⁷. Jeżeli weźmiemy pod uwagę nie zwykłą średnią, lecz średnią ważoną z przyjęciem za podstawę wagi wolumenu importu, to wskaźniki te zmniejszają się do 7,1% w przypadku USA i 4,2% w przypadku EWG; natomiast w wypadku Japonii wskaźnik ten zwiększył się do 6,3%¹⁸. Tak mierzona wysokość stawek celnych jest szczególnie mała w przypadku wspólnej taryfy celnej EWG — z uwagi na liczne umowy preferencyjne zawarte przez Wspólnotę z krajami Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA), krajami — sygnatariuszami konwencji z Lome i krajami śródziemnomorskimi.

Stosowane coraz częściej, w miarę postępującej obniżki ceł, pozacelne środki ochrony stanowią niełatwy temat rundy tokijskiej. Są to przede wszystkim bariery techniczne w handlu międzynarodowym, system zakazów państwowych typu przepisów z zakresu ochrony zdrowia i ochrony bezpieczeństwa konsumentów, nadużywane jednak w celach utrudnienia importu. Spośród 30 podstawowych kategorii środków pozacelnych około 20 zastosowano po raz pierwszy nie wcześniej niż w 1975 r. Włączone są tu także zakupy państwowe, w przypadku których rządy poszczególnych krajów i instytucje z nimi zwią-

¹⁴ Por. H. A d e b a h r, *op. cit.*

¹⁵ Poprzednie rokowania handlowe w ramach GATT, zwane „Rundą Kennedy'ego” (1964 - 1967), umożliwiły obniżenie o 193 punkty poziomu stawek celnych pobieranych od wyrobów przemysłowych. Po rozszerzeniu EWG na wniosek Stanów Zjednoczonych podjęto w Tokio we wrześniu 1973 r. nowe rokowania handlowe zwane pierwotnie „Rundą Nixona”, a później przemianowane na „Rundę tokijską”. W wyniku opóźnień spowodowanych światowym kryzysem gospodarczym i zakłóceniami walutowymi wstępna faza rokowań rozpoczęła się dopiero w lutym 1975 r. Rozpoczęte 23 stycznia 1978 r. rokowania w Genewie — według opinii GATT — powinny zostać zamknięte przed końcem 1978 r.

¹⁶ *Tokyo Round*. „Perspectives Economiques” nr 1 z 26 I 1978.

¹⁷ Tamże.

¹⁸ Tamże.

zane stosują — jak podkreśla „The Economist” — „dyskryminację, gdyż dają pierwszeństwo dostawcom krajowym”¹⁹. Kraje Europy zachodniej czynią to za pomocą decyzji administracyjnych a Stany Zjednoczone również na zasadzie ustaw nakazujących zakup towarów produkcji krajowej, dających miejscowym dostawcom preferencje w wysokości 6, 12 lub nawet 50%²⁰.

W sprawach rolnych rokowania skupiły się wokół problemów handlu zbożem, mięsem i nabiałem. Handel tymi artykułami jest przedmiotem zainteresowania przede wszystkim Stanów Zjednoczonych i EWG. Stany Zjednoczone starają się zwiększyć eksport swych produktów rolnych do Europy a EWG nie zamierza rezygnować z ochrony rynku jaką stanowi wspólna polityka rolna.

Co się tyczy systemów zabezpieczających to chodzi tu o prawo kraju — importera do chwilowego wprowadzania różnorodnych środków kontroli importu w razie krytycznej sytuacji danego kraju a jednocześnie o prawo kraju — eksportera do tego, by nie pozbawiano go w sposób arbitralny dostępu do zagranicznego rynku zbytu.

Jeżeli próbowalibyśmy dokonać oceny dotychczasowych rokowań w ramach rundy tokijskiej GATT to należałoby podkreślić niezadowolenie EWG z ofert przedstawianych przez Japonię, Stany Zjednoczone i Kanadę dotyczących obniżek taryf celnych. Oferta amerykańska nie respektuje bowiem zasady większej obniżki przy wyższych obciążeniach celnych, według wstępnie przyjętej formuły zaproponowanej przez Szwajcarię. Formuła ta zgłoszona w październiku 1976 r. przedstawia się następująco:²¹

$$Z = 14 X : (14 + X)$$

gdzie:

Z — cło końcowe

X — cło wyjściowe

Powyzsza formuła przewiduje silniejszą redukcję wyższych stawek, przyjmując, że dojdzie do ich zmniejszenia w stosunku do wyrobów przemysłowych średnio o 44%²². Propozycje USA opierają się na tej formule ale państwo to pragnęłoby zastosować cały szereg wyłączeń na przykład w stosunku do produktów naftowych, stali specjalnej, łożysk, radiodbiorników TVC, niektórych wyrobów włókienniczych, metali nieżelaznych, wyrobów ceramicznych, chemicznych i szklanych. Obowiązujące stawki celne na te towary zawierają się w granicach 10 - 18,5%²³; są to artykuły wzbudzające w większości duże zainteresowanie eksporterów zachodnioeuropejskich.

Stany Zjednoczone pragną zrekomensować te wyjątki większym obniżeniem ceł na inne grupy towarów. Są to jednak pozycje, na które stosowane

¹⁹ „The Economist” nr 7033 z 17 VI 1978, s. 87.

²⁰ Tamże.

²¹ *Die Tokio-Runde vor ihrer entscheidenden Phase*. „Neue Zürcher Zeitung” nr 277 z 26 XI 1977.

²² Tamże.

²³ „Rynki Zagraniczne” z 8 IV 1978.

taryfy są niskie i wynoszą średnio 4,5%²⁴. Podobne jest stanowisko Japonii. Zwróciła się ona z propozycją częściowego lub całkowitego wyłączenia z obniżek taryf towarów stanowiących 23% eksportu ze Wspólnego Rynku do tego kraju²⁵. Dotyczy to takich artykułów, jak: skóra, obuwie, jedwab i wyroby włókiennicze. Zbliżone jest też w tym względzie stanowisko Kanady. Wspólny Rynek natomiast zaproponował średnią obniżkę stawek celnych o 40% i nie uwzględnił wyjątków²⁶.

Sprawy te stały się ostatnio przedmiotem dyskusji na spotkaniu ministrów spraw zagranicznych krajów EWG. Przypomniano, że EWG zastrzegła sobie prawo zmniejszania proponowanych przez siebie koncesji, w wypadku gdyby główni partnerzy handlowi proponowali nieodpowiednie oferty. Wspólny Rynek nie zamierza również uznać zasady kompensaty poprzez zwiększenie obniżki ceł na jedne grupy towarów w zamian za pominięcie w tych obniżkach innych.

Rozbieżności stanowisk głównych partnerów handlowych w trakcie rundy tokijskiej świadczą o sile tendencji protekcyjnych jakie wystąpiły w handlu międzynarodowym w połowie lat siedemdziesiątych, a także o trudnościach wyjścia krajów wysoko rozwiniętym gospodarczo z ostatniej recesji.

Generalnie należy więc stwierdzić, że idea wolnego handlu może mieć rację bytu w okresach rozkwitu gospodarczego a w warunkach spadku tempa wzrostu górę biorą tendencje protekcyjnistyczne.

Na początku XIX w. największą zwolenniczką idei wolnego handlu była Anglia, jako że zniesienie barier ograniczających rozwój handlu było warunkiem ekspansji gospodarki brytyjskiej a doktryna wolnego handlu odzwierciedlała ówczesną przewagę tego państwa nad pozostałymi krajami świata. W obecnych warunkach W. Brytania nie jest już zainteresowana wolnością handlu, lecz idea ta występuje nadal, chociaż straciła już swoje uzasadnienie. Dzisiaj najbardziej zdecydowanym obrońcą teorii wolnego handlu jest Republika Federalna Niemiec, ponieważ obecnie kraj ten czerpie największe korzyści z tej koncepcji. Należy przy tym zaznaczyć, że istnieje pewna optymalna granica rozwoju wolności handlu, przekroczenie której prowadzi do efektów ujemnych, czego przykładem jest rozwój gospodarczy W. Brytanii.

Protekcjonizm w okresach recesji stwarza warunki umożliwiające pokonanie konkurencji, rozwiązuje na krótką metę słabości niektórych działów gospodarki a także daje możliwość wyrównania różnic w sile gospodarczej poszczególnych krajów.

Z drugiej strony pociągnięcia protekcyjnistyczne przyczyniają się do przedłużania trudności gospodarczych i zachęcają branże, które nie korzystają ze specjalnych praw, do ubiegania się o podobną pomoc. Prowadzą one także do tworzenia branż o niskiej wydajności i niskim poziomie technologicznym — kosztem tych gałęzi, które są stymulatorami wzrostu. W skali międzynarodo-

²⁴ Tamże.

²⁵ Tamże.

²⁶ Por. przyp. 21.

wej protekcja wytwarza natomiast ryzyko kontrposunięć przyczyniających się do pogorszenia perspektyw handlowych kraju stosującego protekcję.

Rozwój i unormowanie problemów handlu międzynarodowego a także zagadnienia liberalizmu handlowego i protekcjonizmu na zasadzie zależności przyczynowo-skutkowej ściśle związane są zatem z problemami wzrostu gospodarczego mającego w gospodarce kapitalistycznej charakter cykliczny. Ożywienie gospodarcze prowadzi do wzrostu handlu międzynarodowego i zmniejszenia stosowanych środków protekcjonistycznych. Natomiast wzrost handlu międzynarodowego na zasadzie akceleratora przyspiesza rozkwit gospodarczy. Spadek tempa wzrostu gospodarczego i narastanie zjawisk kryzysowych prowadzi do tworzenia barier handlowych i zmniejszenia handlu międzynarodowego.

Uporządkowanie problemów handlu światowego jest zatem zagadnieniem bardzo złożonym i nie ogranicza się tylko do technicznej likwidacji barier handlowych. Zadanie GATT, jako organizacji mającej na celu stworzenie trwałych fundamentów rozwoju handlu międzynarodowego, nie jest więc łatwe, tym bardziej że ma ona ograniczone możliwości skutecznego działania. Polegają one na tym, że zasady działania tej organizacji nie ujmują złożonej sytuacji krajów rozwijających się w gospodarce światowej oraz że GATT nie zajmuje się kwestią coraz bardziej rozszerzających się stosunków ekonomicznych między Wschodem a Zachodem; nie zdołał nawet zapewnić sobie żadnego wpływu na ograniczenia importowe przybierające formę bezpośrednich umów pomiędzy wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, zawieranych pod pretekstem uporządkowania wymiany handlowej. Chodzi tu przede wszystkim o tzw. porozumienia o uporządkowanym marketingu (*orderly marketing agreements* — OMA) zawarte pomiędzy USA i EWG, które nie są zgodne z celami GATT i mają jednoznacznie protekcjonistyczny charakter²⁷.

Należy przy tym podkreślić fakt, że zdając sobie sprawę z tych ograniczeń zaleca się jednocześnie rozszerzenie kompetencji GATT widząc w tym środek poprawy nie tylko tzw. systemu ogólnych preferencji, lecz także stabilizacji i podniesienia cen surowców.

W konkluzji należy stwierdzić, że aby działalność GATT przyniosła oczekiwane rezultaty niezbędny jest ponowny silny wzrost gospodarczy w całej gospodarce światowej. Warunkiem tego jest ułatwienie akumulacji kapitału krajów rozwijających się poprzez udzielenie im odpowiednich preferencji w handlu międzynarodowym, pomocy kredytowo-finansowej i naukowo-technicznej, a także dalsza liberalizacja stosunków ekonomicznych między Wschodem a Zachodem.

ZDZISŁAW PUŚLECKI

²⁷ Tamże.