

ZDZISŁAW W. PUŚLECKI
Poznań

RYWALIZACJA MIĘDZY STANAMI ZJEDNOCZONYMI A WSPÓLNOTĄ EUROPEJSKĄ — ROKOWANIA HANDLOWE W RAMACH GATT

WPROWADZENIE

We współczesnych warunkach rozwoju gospodarczego, kraje najbardziej uprzemysłowione konkurują ze sobą głównie o rynki zbytu i sfery lokaty kapitału. Do szczególnie ostrych zatargów dochodzi we wzajemnych kontaktach handlowych Stanów Zjednoczonych i Wspólnoty Europejskiej. Różnice interesów rywalizujących ze sobą stron uwidaczniają się w toku rokowań w sprawach liberalizacji handlu międzynarodowego, prowadzonych pod auspicjami Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (*GATT*).

Utworzenie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (25 marca 1957) przez sześć zachodnioeuropejskich krajów (Belgię, Holandię, Francję, Luksemburg, Republikę Federalną Niemiec i Włochy) oznaczało wyraźne naruszenie wpływów ekonomicznych Stanów Zjednoczonych w tej części świata. Rozgorzała prawdziwa wojna celna pomiędzy USA i EWG. Znaczenie jej wychodziło daleko poza ramy zwykłego konfliktu w sferze handlu zagranicznego.

Obawy przed osłabieniem pozycji konkurencyjnej na organizującym się Wspólnym Rynku, którego podstawę stanowiła unia celna, powodowały zwiększenie wysiłków Stanów Zjednoczonych w kierunku utrzymania dotychczasowych rynków zbytu w Europie Zachodniej. Tego rodzaju obawy były całkowicie uzasadnione. W rezultacie wprowadzenia unii celnej, na rynku integrujących się krajów powstały warunki dla szybkiego wzrostu wzajemnej wymiany handlowej i jej ograniczania z krajami trzecimi. Stany Zjednoczone podjęły więc działania, szczególnie na forum *GATT*, mające na celu osłabienie, niekorzystnych dla siebie zachodnioeuropejskich efektów integracyjnych.

Kolejne rozmowy w ramach *GATT* zwane rundami w sprawie redukcji taryf celnych inicjowane były przede wszystkim przez Stany Zjednoczone. Przyczyniały się one do znacznej obniżki stawek celnych we wspólnej zewnętrznej taryfie celnej EWG. W rezultacie rola ceł, jako efektywnych środków ochrony rynku, uległa znacznemu osłabieniu. Ich miejsce

zajął się także GATT.

1. Reakcja Stanów Zjednoczonych na podział rynku europejskiego przy pomocy taryf celnych

Kraje Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej tworząc unię celną opierały się na art. XXIV GATT, który stanowi zasady, jakimi powinny kierować się kraje uczestniczące w GATT w przypadku tworzenia unii celnych i stref wolnego handlu. Artykuł ten określa unię celną, jako zamianę kilku obszarów celnych, na jeden obszar przy całkowitym zniesieniu ceł wewnętrznych i utworzeniu jednej wspólnej zewnętrznej taryfy celnej.

Kraje EWG uznały unię celną za fundament całej budowli europejskiej. Art. 9 Traktatu Rzymskiego w sprawie utworzenia EWG głosi, że podstawą Wspólnoty jest unia celna, która obejmuje całą wymianę towarową i opiera się na zakazie stosowania między jej członkami ceł przywozowych i wywozowych oraz wszelkich podobnych im w skutkach opłat, jak również na wprowadzeniu wspólnej taryfy celnej w ich stosunkach z krajami trzecimi¹. Początek likwidacji barier celnych wewnątrz EWG datuje się od 1959 r., a zakończenie tego procesu miało miejsce w połowie 1968 r. W tym czasie EWG utworzyła także wspólną zewnętrzną taryfę celną.

Zintegrowany rynek, oparty na unii celnej przyczynił się do powstania dwóch efektów dla handlu zagranicznego krajów członkowskich EWG, a mianowicie efektu kreacji (*creation effect*) i efektu przesunięcia (*diversion effect*)². Efekt kreacji oznacza powstanie nowych strumieni handlu, a efekt przesunięcia wyraża oddziaływanie unii celnej na import z krajów nieczłonkowskich. Zniesienie ceł wewnętrznych powoduje, że pewne rodzaje towarów wytwarzane w poszczególnych krajach unii mogą być, odwrotnie niż dotychczas, oferowane na rynkach innych krajów unii po cenach konkurencyjnych w stosunku do towarów miejscowych³. Podstawę efektu przesunięcia stanowi natomiast zróżnicowanie stawek celnych, a mianowicie to, że wewnątrz unii zostają zniesione, podczas gdy

¹ Traktat w sprawie utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej („Wspólny Rynek”) Rzym, dnia 25 marca 1957 r., część II, dział I artykuł 9. „Zbiór dokumentów” nr 5/1957, s. 955.

² Analizy tych efektów w literaturze ekonomicznej jako pierwszy dokonał J. Viner, *The Customs Union Issue*. New York 1950.

³ Por. J. Sołdaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*. Warszawa 1983, s. 208.

stosowane są wobec krajów trzecich. Powoduje to wzrost udziału we wzajemnym handlu krajów należących do unii i zmniejszanie się udziału w ich handlu krajów trzecich.

W 1958 r. udział wymiany handlowej między krajami członkowskimi w ich handlu zagranicznym wynosił 35⁰/. W ciągu następnych lat wielkość ta wzrosła do 60⁰/% w 1990 r. Pierwszy wyraźny wzrost wymiany handlowej między krajami członkowskimi odnotowano w latach sześćdziesiątych. Przystąpienie w 1985 r. do tworzenia jednolitego rynku wewnętrznego spowodowało nowy rozwój wzajemnych obrotów handlowych⁴.

Likwidację cel wewnątrznych i przejście do bezcłowego handlu w ramach EWG traktowano jako zwycięstwo idei wolnego handlu. Nie oznaczało to jednak przejścia do zasad wolnego handlu w wymianie międzynarodowej w stosunkach Wspólnoty z krajami trzecimi. Proces tworzenia unii celnej oznaczał rozszerzanie obszaru celnego i rynku zbytu dla krajów w niej uczestniczących i równocześnie utrzymywanie barier handlowych w stosunku do krajów trzecich. Z tego punktu widzenia utworzenie EWG można było rozpatrywać jako pojawienie się nowej zespołowej czy regionalnej, formy protekcji handlowej, która przejawiała się we wspólnej zewnętrznej taryfie celnej.

Utworzenie EWG Stany Zjednoczone oceniły jako pojawienie się nowych ograniczeń celnych dla amerykańskich towarów. Przedstawiciele rządu USA szybko zrozumieli, że jeżeli między Stanami Zjednoczonymi i EWG nie zostaną zawarte odpowiednie umowy zabezpieczające dostęp towarów amerykańskich do Wspólnego Rynku to zostaną one wyparte z EWG⁵.

Pierwsza większa konfrontacja interesów ekonomicznych Stanów Zjednoczonych i Wspólnoty Europejskiej przeszła do historii pod nazwą „wojny kurzej”. Wybuchła ona bezpośrednio po piątych wielostronnych rokowaniach handlowych w ramach GATT, dotyczących obniżenia taryf celnych i noszących nazwę Rundy Dillona⁶. Inicjatorem tych rozmów, rozpoczętych w 1960 r., a więc w dwa lata po utworzeniu EWG, był rząd Stanów Zjednoczonych.

Rokowania handlowe w ramach Rundy Dillona były bezpośrednim atakiem USA na bariery celne EWG. Wspólna zewnętrzna taryfa celna EWG zaczęła dopiero wchodzić w życie, a nadzieją rządu Stanów Zjednoczonych było osłabienie jej protekcjonistycznego efektu. Przebieg

⁴ Pratique du marché unique, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg 1992, s. 10.

⁵ Zob. *International Trade Investments and Organisation*. Chicago 1967, s. 32.

⁶ Do czasu zwołania Rundy Dillona, przeprowadzono w ramach GATT cztery konferencje w sprawie redukcji taryf celnych: w 1947 r. w Genewie, w 1949 r. w Annécy, w 1951 r. w Torquay i ponownie w 1956 r. w Genewie.

rozmów był trudny. Rokowania zakończyły się w marcu 1962 r. zawarciem okresowego porozumienia między USA i EWG obniżającego cło w przypadku EWG przeciętnie o 20%, a USA — o 8%.

Niezadowolone Stanów Zjednoczonych i EWG z rezultatów rozmów skłoniło obie strony do przeprowadzenia w ramach GATT, nowych szóstych z kolei wielostronnych rokowań handlowych w sprawie redukcji тариф celnych. Ich inicjatorem był także rząd Stanów Zjednoczonych⁷. W maju 1964 r. rozpoczęła się w Genewie pod auspicjami GATT Runda Kennedy'ego. Uciążliwe rozmowy toczyły się cztery lata. Pierwotnym ich zamierzeniem było zmniejszenie тариф celnych o połowę. W sumie jednak osiągnięto porozumienie zmniejszające cło na towary przemysłowe w przybliżeniu o 35% w ciągu pięciu lat (1968 - 1972).

Okresowo prowadzone rokowania w ramach GATT w sprawie liberalizacji handlu międzynarodowego stały się więc płaszczyzną ścierania interesów ekonomicznych rywalizujących ze sobą potęg gospodarczych. Już w czasie pierwszych rokowań, po utworzeniu EWG okazało się, że osiągnięcie kompromisowego porozumienia nie było zadaniem łatwym. Mimo rozbieżności w końcu dochodzono jednak do wspólnych uzgodnień. Wzajemne ustępstwa głównie ze strony Stanów Zjednoczonych i EWG, pozwalały na stopniową redukcję cel w handlu międzynarodowym. Wysokość stawek celnych we wspólnej zewnętrznej tariffie celnej EWG kształtowała się w dużym stopniu tak jak to zostało ustalone w toku rokowań handlowych. Ich poziom stopniowo ulegał obniżeniu. GATT wywierał więc znaczący wpływ na nominalną wysokość stawek celnych we wspólnej zewnętrznej tariffie celnej Wspólnoty.

Wydawałoby się, że zmniejszanie stawek celnych ułatwi wszystkie problemy związane z dostępem do rynku Wspólnoty. Ich redukcja na pewno w części ułatwiała dostęp do rynku. Należy jednak zauważyć, że oprócz protekcji nominalnej uwzględnionej w tariffie, istnieje protekcja efektywna⁸. Stawki celne efektywne są znacznie wyższe od no-

⁷ Propozycja przystąpienia do rozmów przedłożona została 25 stycznia 1962 r. w piśmie prezydenta USA J. F. Kennedy'ego do Kongresu USA, stąd nazwanie tych rozmów Runda Kennedy'ego.

⁸ Efektywność protekcjonizmu celnego zależy nie tylko od wielkości absolutnej cła. Porównanie struktury tariffy celnej, struktury produkcji wewnętrznej i struktury importu prowadzi do wniosku, że stopień ochrony wyrobu gotowego zależy nie tylko od wysokości cła na określony gotowy produkt, ale także od wysokości cła na importowane części składowe i materiały służące do jego wykonania. Cło nałożone na wyrób gotowy lub półfabrykat może zabezpieczyć znacznie wyższy poziom ochrony tariffowej niż jego wielkość nominalna. Stawka cła obliczana w ten sposób otrzymała nazwę stawki efektywnej w odróżnieniu od nominalnej, ujętej w tariffie celnej. Szerzej o tym Z. Puślecki, *Tarify celne jako narzędzia współczesnego protekcjonizmu*. „Przegląd Zachodni” nr 5 - 6/1983, ss. 55 - 57.

minalnych. Posługiwanie się nimi może znacznie obniżyć efekt redukcji stawek nominalnych.

Trudności w dostępie do rynku EWG nie można mierzyć tylko wysokością stawek celnych. Istnieje również protekcjonizm pozataryfowy. Poważną przeszkodą dla konkurencji zagranicznej jest jednak nieuczestniczenie w unii celnej. Kraje pozostające poza unią są pozbawione korzyści ekonomicznych wynikających z unii. Ponoszą koszty nieuczestniczenia w unii. Poza wcześniej wymienionymi, ta ostatnia przeszkoda, jest najtrudniejsza do pokonania dla krajów trzecich. Wysiłki Stanów Zjednoczonych skoncentrowały się zatem na przeszkodach łatwiejszych, czyli na barierach handlowych.

2. Runda Tokijska a redukcja stawek celnych w zewnętrznej taryfie celnej Wspólnoty Europejskiej

Sytuacja kryzysowa, która pojawiła się w gospodarce światowej w latach siedemdziesiątych, skłoniła Stany Zjednoczone, EWG i Japonię do nowych wielostronnych rokowań handlowych⁹. Rozmowom dała początek deklaracja przyjęta na naradzie ministrów 102 krajów 14 września 1973 r. w Tokio. Rokowania, które otrzymały nazwę Rundy Tokijskiej, różniły się od poprzednich zarówno składem uczestników, jak też zakresem omawianych problemów. Ogłoszono je jako otwarte dla każdego kraju, w tym także dla krajów nie będących członkami GATT. Już w trakcie przygotowań do rozmów oraz z *Deklaracji Tokijskiej* wynikało, że przedmiotem wielostronnych rokowań handlowych, oprócz taryf celnych, będą różnego rodzaju bariery pozataryfowe.

Kryzys ekonomiczny z lat 1974 - 1975 doprowadził do skurczenia się handlu międzynarodowego, najpierw na skutek ogólnego spadku aktywności gospodarczej, a później w wyniku nowych posunięć protekcjonistycznych. Główny ciężar restrykcji spadł na działy produkcji, w których międzynarodowa wymiana handlowa rozwija się szczególnie szybko. Dotyczyło to artykułów tekstylnych i odzieżowych, stali, sprzętu transportowego, przede wszystkim statków, ale także samochodów i przemysłu wydobywczego głównie górnictwa węgla kamiennego.

Środki podejmowane dla ograniczenia wymiany handlowej w tych sektorach były bardzo zróżnicowane. Tworzono więc systemy licencji importowych oraz stosowano ilościowe ograniczenia importu, wymierzo-

⁹ Postanowienie w sprawie narady ministrów w Tokio, w celu otwarcia rokowań i utworzenia komitetu przygotowawczego do tego spotkania przyjęto przez kraje członkowskie GATT na XXVIII sesji w listopadzie 1972 r.

ne przede wszystkim w import tekstyliów. Często także zadowalano się podniesieniem opłat celnych. Zaostrzono istniejące już przedtem ograniczenia w stosunkach dwustronnych. Coraz powszechniej zaczęto stosować różne procedury antydumpingowe.

Główną rolę w rozmowach Rundy Tokijskiej pełniła triada: Stany Zjednoczone, Wspólnota Europejska i Japonia. Z uwagi na rozbieżności stanowisk pomiędzy głównymi partnerami handlu międzynarodowego rozmowy zakończone zostały dopiero po upływie pięciu lat od ich rozpoczęcia, podpisaniem 12 kwietnia 1979 r. porozumienia handlowego, które weszło w życie 1 stycznia 1980 r. Obejmowało ono obniżenie stawek celnych na artykuły przemysłowe średnio o 34%, jeżeli za współczynnik przyjęto średnią arytmetyczną ważoną lub 39% w przypadku zwykłej średniej arytmetycznej w ciągu 8 - 10 lat, ograniczenie możliwości stosowania najróżnorodniejszych barier pozataryfowych — od subsydiowania przez państwo produkcji antyimportowej do środków zabezpieczających, co stanowiło kluczowy element nowego porozumienia ¹⁰.

TABELA 1

Obniżki ceł na artykuły przemysłowe głównych krajów wysoko uprzemysłowionych w Rundzie Tokijskiej i poziom ochrony celnej po rundzie (docelowo w 1987 r.) (w %)

Kraje	Obniżka ceł		Stawka celna po rundzie	
	A	B	A	B
USA	44	31	6,5	4,4
Japonia	42	49	6,0	2,8
EWG	50	29	6,4	4,7

A — średnia arytmetyczna,

B — średnia ważona

Źródło: *The Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations. Report by the Director General of GATT. Vol. I, II, Geneva 1979 i 1980.*

Przeciętny poziom ochrony celnej w przypadku artykułów przemysłowych trzech głównych ośrodków handlu międzynarodowego, przy zastosowaniu średniej arytmetycznej zwykłej, został obniżony do około 6% (tab. 1). Wielkości obniżek ceł w poszczególnych grupach towarowych wykazywały dość duże różnice. Znacznie mniejsze obniżki miały miejsce

¹⁰ *Can World Head off a Trade War?* „US News and World Report” z 26 IV 1979.

w przypadku artykułów tekstylnych i skórzanych. W dziedzinie produktów rolnych obniżki ceł miały osiągnąć poziom 52% dla surowców, 30% dla półfabrykatów i 33% dla produktów finalnych¹¹.

W czasie Rundy Tokijskiej podpisano także tzw. kodeksy stosowania barier pozataryfowych obejmujące techniczne bariery handlowe, subwencje oraz cła wyrównawcze i antydumpingowe, wycenę celną towarów oraz zasady stosowane przy zakupach rządowych. Członkowie GATT podpisali również porozumienia dotyczące tzw. ram handlu światowego. Sformułowano w nich ideę specjalnego, preferencyjnego traktowania krajów rozwijających się, sprecyzowano zasady stosowania protekcjonizmu wychowawczego i ochrony bilansu płatniczego w krajach słabo rozwiniętych oraz dokładniej określono sposoby rozstrzygania sporów¹².

Oceniając rokowania handlowe w ramach Rundy Tokijskiej GATT, należy podkreślić niezadowolenie Wspólnoty Europejskiej z ofert przedstawionych przez Japonię, Stany Zjednoczone i Kanadę, dotyczących obniżek taryf celnych¹³. Oferta amerykańska nie respektowała bowiem zasady większej obniżki przy wyższych obciążeniach celnych, według wstępnie przyjętej formy zaproponowanej przez Szwajcarię. Formuła ta przedstawiała się następująco¹⁴: $Z = 14X : (14 + X)$, gdzie: Z — cło końcowe, X — cło wyjściowe. Powyższa formuła przewidywała silniejszą redukcję wyższych stawek celnych przyjmując, że nastąpi ich zmniejszenie w stosunku do wyrobów przemysłowych przeciętnie o 44%¹⁵. Propozycje USA opierały się na danej formule, ale kraj ten pragnął 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 kształtowały się w tym czasie w granicach 10 - 18,5%¹⁶, a ich eksportem w dużym stopniu zainteresowane były kraje Wspólnoty Europejskiej. Podobne było stanowisko Japonii i Kanady. Wspólnota Europejska natomiast zaproponowała przeciętną obniżkę stawek celnych o 40% i nie uwzględniała wyjątków¹⁷.

¹¹ A. Gascuel, *Les illusions du Tokyo Round*. „Perspectives” z 19 IV 1979.

¹² Por. J. J. Michałek, *Nowa runda rokowań wielostronnych GATT*. „Sprawy Międzynarodowe” nr 2/1987, s. 44.

¹³ Por. Z. Puślecki, *Tendencje protekcjonistyczne we współczesnym handlu międzynarodowym*. „Przegląd Zachodni” nr 1/1979, s. 111.

¹⁴ Zob. *Die Tokio Runde vor ihrer entscheidenden Phase*. „Neue Zürcher Zeitung” z 26 XI 1977.

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ Por. E. J. Ray, H. P. Marvel, *The Pattern of Protection in the Industrialized World*. „The Review of Economics and Statistics” nr 3/1984, s. 457.

Rozbieżności stanowisk partnerów handlowych w czasie Rundy Tokijskiej świadczyły o sile tendencji protekcjonistycznych, jakie wystąpiły w handlu międzynarodowym w czasie trwania rokowań handlowych. Porozumienie handlowe w ramach Rundy Tokijskiej GATT zawarte zostało w momencie, gdy rządy poszczególnych państw znalazły się pod działaniem najsilniejszych od lat trzydziestych nacisków na rzecz wprowadzania nowych barier importowych przy jednoczesnym forsowaniu eksportu. Z jednej strony wpłynęło to ograniczająco na końcowy wynik rokowań, a z drugiej — Runda Tokijska w pewnym sensie hamowała nasilanie się protekcjonizmu w handlu międzynarodowym.

3. Warunki zwołania Rundy Urugwajskiej i główne problemy negocjacji handlowych

W wyniku stagnacji gospodarczej, kryzysu w handlu międzynarodowym i eskalacji protekcjonizmu handlowego w pierwszej połowie lat osiemdziesiątych, członkowie GATT postanowili przeprowadzić nowe wielostronne rokowania handlowe w sprawie redukcji rozszerzających się w szybkim tempie ograniczeń handlowych. 20 września 1986 r. na sesji ministerialnej w Punta del Este w Urugwaju, przyjęto deklarację o rozpoczęciu nowej rundy rokowań handlowych w ramach GATT zwanej Rundą Urugwajską, a także *Growth Round*, czyli Rundą Wzrostu¹⁸, której zakończenie przewidziano na koniec 1990 r. Problemy rozwoju handlu międzynarodowego, jako niezwykle istotnego czynnika wzrostu produktu społecznego brutto świata, stały się zatem przyczyną rozpoczęcia nowych wielostronnych rokowań handlowych.

W 1986 r. przed rozpoczęciem Rundy Urugwajskiej nastąpiło zaostrzenie konfliktu handlowego między Stanami Zjednoczonymi i Wspólnotą Europejską. Przyczyną tego zaostrzenia była zapowiedź rządu USA o wprowadzeniu 200% cła na produkty rolne dostarczane z EWG do Stanów Zjednoczonych. Punktem zapalnym było przyjęcie w tym czasie do Wspólnoty Europejskiej Hiszpanii i Portugalii, co wpłynęło na utrudnienie eksportu zbóż amerykańskich do tych krajów.

Konflikt odżył ponownie w końcu 1986 r., kiedy tymczasowe porozumienie handlowe między USA i Wspólnotą Europejską straciło ważność, a próby zawarcia trwałego kompromisu nie powiodły się, 30 grudnia 1986 r. rząd amerykański zapowiedział wprowadzenie do 30 stycznia 1987 r. podniesionych cel na importowane ze Wspólnoty napoje alkoholowe, sery i warzywa (z 20 do 200%). Ze swej strony Wspólnota zagroziła

¹⁸ Zob. G. C. Hufbauer, J. J. Schott, *Toward a „Growth Round” of Trade Talks*. „Economic Impact” nr 1/1987, ss. 14 - 21.

działaniami odwetowymi. Należy dodać, że już przed wieloma miesiącami przygotowywała ona listę kontrposunięć wymierzonych przeciwko wielu produktom rolnictwa amerykańskiego — takim jak zboże, soki owocowe czy piwo. Stany Zjednoczone spodziewając się odpowiedzi ze strony EWG przygotowały kolejne posunięcia przeciwko Wspólnocie. Rządy obu potęg gospodarczych znalazły się pod silną presją producentów rolnych, którzy borykali się z dużymi trudnościami w zakresie zbytu nadwyżek produkcji rolnej przy jednoczesnym kurczeniu się światowego rynku zbytu i spadku cen. Kolejny konflikt handlowy między USA i EWG wpłynął również na potrzebę zwołania Rundy Urugwajskiej.

Za najważniejsze dziedziny negocjacji handlowych w czasie Rundy Urugwajskiej uznano liberalizację wymiany handlowej artykułów tekstylnych i rolnych ochraniających zarówno przez cła, jak i środki pozataryfowe. Rokowania objęły również wewnętrzne środki ochronne stosowane przez poszczególne kraje, takie jak subwencje w rolnictwie. Porządek obrad uwzględnił problemy handlu usługami, ponieważ znaczenie tego sektora gospodarki w handlu międzynarodowym ciągle wzrasta¹⁹. Runda Urugwajska zajęła się też liberalizacją wymiany technologicznej, a w tym handlem patentami i prawami autorskimi²⁰. Ponieważ poziom przeciętnych nominalnych stawek celnych, głównych ośrodków handlu międzynarodowego, został znacznie obniżony i rola cel w ograniczaniu wymiany handlowej uległa zmniejszeniu, w czasie Rundy Urugwajskiej postanowiono zwrócić większą uwagę na ograniczenia pozataryfowe.

4. Środki pozataryfowe w ochronie handlowej Wspólnoty Europejskiej

Jedną z cech charakterystycznych protekcjonizmu handlowego ostatniego dziesięciolecia, szczególnie pierwszej jego połowy, był niespotykany dotychczas wzrost stosowania środków pozataryfowych. Precyzyjne ich zdefiniowanie nastrocza poważne trudności²¹. Najogólniej ujmując, są to wszystkie stosowane narzędzia (oprócz cel) oraz podejmowane działania w interesie określonych gałęzi produkcji, które mogą zniekształcać lub ograniczać rozwój handlu międzynarodowego. Najbardziej znanymi, klasycznymi już środkami pozataryfowymi, stosowanymi w praktyce handlu międzynarodowego są ograniczenia ilościowe, a wśród nich kontyngenty

¹⁹ Zob. Z. Puślecki, *Les problèmes du protectionisme commercial des pays occidentaux industrialisés à l'époque des changements structureaux contemporaine*. „Polish Western Affairs/La Pologne et les Affaires Occidentales” nr 2/1986, s. 327.

²⁰ „The Economist” z 10 XII 1987.

²¹ Zob. R. Ławniczak, *Bariery pozataryfowe. Narzędzia polityki handlowej i neoprotekcjonizmu lat siedemdziesiątych*. Poznań 1975, s. 43.

zwane także kwotami. W ostatnim okresie najszerzej rozprzestrzeniły się jednak dobrowolne ograniczenia eksportu oraz różnego rodzaju subsydia i ulgi finansowe. W czasie rokowań handlowych w ramach Rundy Urugwajskiej największe trudności sprawiały właśnie dobrowolne ograniczenia eksportu i subsydiowanie rolnictwa EWG.

Dobrowolne ograniczenia eksportu (*Voluntary Export Restraint — VER*) wprowadzane są przez kraj eksportujący w stosunku do własnych eksporterów w celu ograniczania sprzedaży niektórych towarów na rynkach określonych krajów importujących. Mają one taki sam charakter i efekt jak ograniczenia ilościowe importu. Przyczyną, dla której wprowadza się je jest obawa, że w przypadku niepodjęcia takich kroków kraj importujący zastosuje środki, które w większym stopniu — i najczęściej na dłuższy okres — ograniczą możliwości eksportowe na tym rynku.

W praktyce handlu międzynarodowego wyróżnia się trzy typy dobrowolnych ograniczeń eksportu:

- 1) ograniczenia w istocie jednostronne i z własnej inicjatywy wprowadzane przez kraj eksportujący po dokonaniu oceny sytuacji na rynku któregoś z krajów odbiorców.
- 2) ograniczenia mające również formę posunięć jednostronnych, ale wynikające z dwustronnych konsultacji lub negocjacji (które często wiążą się z pewnego rodzaju szantażem ze strony kraju importującego) między rządami krajów importujących i eksportujących.
- 3) ograniczenia podobne do poprzedniego z tym, że porozumienia (*agreements*) zostają zawarte dwustronnie w ramach układu (porozumienia) wielostronnego, którego typowym przykładem może być Porozumienie Ogólnotekstylne (*Multi-Fibre Arrangement — MFA*).

MFA jest jedynym sankcjonowanym przez *GATT* przypadkiem odejścia od podstawowych zasad tej organizacji. Rozwój handlu międzynarodowego tekstyliami i odzieżą jest jednak również nadzorowany i kontrolowany przez organa *GATT*²². Uzasadnia to określenie *MFA* jako porozumienia podporządkowującego lub regulującego światowy rynek tekstylny.

Od 1 sierpnia 1986 r. funkcjonuje już czwarte z kolei Porozumienie Ogólnotekstylne (*MFA IV*), które tworzy ramy instytucjonalne dla umów bilateralnych między krajami importującymi i eksportującymi wyroby tekstylne²³. Eksporterzy biorący udział w *MFA IV* (podobnie jak poprzednio) mają zagwarantowane coroczne sześcioprocentowe zwiększenie kwoty wywozowej. Handel artykułami włókienniczymi między pań-

²² *Ibidem*, s. 49.

²³ Por. *Multifibre Arrangement Extended GATT*. „Focus” nr 40/1986, s. 2.

stwami OECD jest natomiast ograniczony przez stosunkowo wysokie cła, ale nie stosuje się tu żadnych ograniczeń ilościowych²⁴.

Raport *GATT Review of Developments in the Trading System* (April-September 1987) zawierał listę 135 funkcjonujących porozumień o dobrowolnym ograniczaniu eksportu, bez MFA. W okresie od września 1987 do maja 1988 r. przybyło 126 nowych porozumień. Obok towarów określanych jako wrażliwe takich jak stal, wyroby hutnicze, tekstylia i odzież, dobrowolnymi ograniczeniami eksportu coraz szerzej obejmuje się również wysoko przetworzone wyroby przemysłowe, a mianowicie samochody, wyroby elektroniczne i obrabiarki. Umowy o samoograniczaniu eksportu dla wielu zachodnich krajów uprzemysłowionych, a przede wszystkim dla Wspólnoty Europejskiej, która na przestrzeni jednego roku podwoiła ich ilość, są substytutami pozytywnych dostosowań strukturalnych w tych dziedzinach, w których utraciły one przewagi komparatywne w zakresie niektórych artykułów przetworzonych względem Japonii i krajów Azji Południowo-Wschodniej, zaś w dziedzinach tradycyjnych wobec krajów rozwijających się i krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Umowy o dobrowolnym ograniczaniu eksportu są nie tylko doskonałym substytutem tradycyjnych środków ochrony rynku, ale w porównaniu z tymi środkami zapewniają o wiele większy stopień protekcji handlowej²⁵.

W 1988 r. 138 wszystkich porozumień o ograniczaniu eksportu, a więc ponad 50% ogólnie stosowanych w handlu międzynarodowym VER chroniło rynek krajów Wspólnoty Europejskiej. Liczba ta istotnie przewyższała stosowanie tego typu ograniczeń wobec rynku amerykańskiego. W 62 porozumieniach danego rodzaju swój eksport do USA ograniczała głównie Japonia 25 VER i Korea Płd., 24 VER, a w mniejszym zakresie EWG 7 VER i Tajwan 6 VER. Dyspersja po stronie eksporterów jest więc wyraźnie nierównomierna w tej stosunkowo nielicznej grupie krajów²⁶. Najwięcej porozumień o ograniczaniu eksportu zawarto między stosunkowo równymi pod względem poziomu rozwoju ekonomicznego krajami, takimi jak państwa EWG, USA i Japonia oraz dwiema potęgami z krajów nowo uprzemysłowionych — to jest Koreą Południową i Tajwanem.

Dobrowolne ograniczenia eksportu są alternatywą ceł lub kwot globalnych. Są jednak łatwiej negocjowane i wprowadzane do praktyki

²⁴ Por. J. J. Michałek, *op. cit.*, s. 49.

²⁵ Szerzej o tym J. Wieczorek, *Polska wobec neoprotekcjonizmu*. W: *Runda Urugwajska GATT a interesy handlowe Polski. Prace i materiały*. Warszawa 1989, s. 39.

²⁶ Zob. A. B. Kisiel-Łowczyć, *Dobrowolne samoograniczanie eksportu (VER) w handlu towarami przemysłowymi w latach osiemdziesiątych*. W: *Runda Urugwajska GATT a interesy handlowe Polski. Prace i materiały*. Warszawa 1989, s. 58.

handlowej. Nie muszą przechodzić kanałów ustawodawczych, a zamierzone efekty osiągane są w krótkim okresie. Należy jednak podkreślić, że korzyści z tytułu VER uzyskiwane są niższym kosztem, ponieważ środki te eliminują kroki odwetowe, co występuje w przypadku stosowania ceł lub kontyngentów. Na rynku światowym dobrowolne ograniczenia eksportu wpływają na kreację cen, a także świadczą o sile ekonomicznej kraju importującego. Perspektywa dalszego stosowania dobrowolnych ograniczeń eksportu, z których chętnie korzysta także Wspólnota Europejska, zależeć będzie od presji protekcyjnistycznej pojawiającej się i nasilającej w tych gałęziach produkcji, które z punktu widzenia społeczno-ekonomicznego, w danych warunkach rozwoju, poddawane są ochronie handlowej. Najczęściej dotyczy to tych dziedzin, które przechodzą restrukturyzację, gdzie występuje groźba bezrobocia lub w przypadku gałęzi, gdzie konkurencja zagraniczna może podlegać kartelizacji.

Szczególne miejsce w ochronie handlowej Wspólnoty Europejskiej zajmują subsydia i ulgi finansowe. Wykorzystywane są one zarówno w przemyśle, jak i w rolnictwie. Wysokość protekcyjizmu w danym przypadku mierzy się stosunkiem pieniężnej wielkości subsydium otrzymanego przez producenta krajowego do ceny towaru przy uwzględnieniu potrącenia otrzymanego subsydium. W odróżnieniu od barier celnych i ilościowych ograniczeń importu, mających stosunkowo otwarty charakter i wchodzących w zakres działania umów i porozumień handlowych — subsydia i ulgi finansowe realizowane są przy pomocy środków wewnętrznej polityki ekonomicznej, a powstające w wyniku ich działania bariery protekcyjnistyczne w większości przypadków znajdują się poza granicami działania umów międzynarodowych.

W końcu lat osiemdziesiątych subsydia w EWG kształtowały się w niektórych przypadkach na znacznym poziomie, oscylując między 4% wartości produkcji w sektorze produkcyjnym we Francji i do 11% w Irlandii. Niższe w tym czasie były subsydia w USA (1%) i w Japonii (2%). W EWG były one jednak stosunkowo umiarkowane w porównaniu z tymi, które przyznawane są w Szwecji (12%) i w Norwegii (11%)²⁷. Najważniejsze miejsce wśród środków pośredniego subsydiowania zajmowały ulgi finansowe. Szeroko stosowany był także system ukrytego subsydiowania realizowany przy pomocy tzw. tanich kredytów.

W krajach EWG na uwagę zasługuje subsydiowanie rolnictwa. Realizowane jest ono różnymi drogami: kompensacją części wydatków farmerów na nabywanie maszyn rolniczych, nawozów i środków chemicznych, wykonywaniem bezpłatnych prac związanych z poprawą jakości ziemi, budową dróg, systemów nawadniających itp. Najbardziej rozprze-

²⁷ Zob. „The Economist” z 30 I 1988

strzenioną formą subsydiowania rolnictwa jest wypłacanie farmerom rekompensat z tytułu różnic pomiędzy ustanowionymi przez rząd minimalnymi cenami zakupu a cenami faktycznymi, według których sprzedaje się artykuły rolne. Subwencje rolne w 1991 r. wyniosły 48% wartości pieniężnej całej produkcji rolnej EWG²⁸.

Zgodnie z dotychczasowymi postanowieniami GATT (art. XVI) eksport artykułów rolnych, jako tzw. dóbr podstawowych, może być subwencjonowany, jeżeli nie narusza to interesów ekonomicznych pozostałych członków Układu. W deklaracji ministerialnej mówi się jedynie o potrzebie zwiększenia dyscypliny wśród członków GATT. Całkowity zakaz stosowania subwencji byłby rozwiązaniem najprostszym, ale mało realnym. Prawdopodobnie główni członkowie GATT będą dążyć do precyzyjniejszego ustalania zasad nakładania ceł wyrównawczych i ewentualnego ustalenia rekompensaty dla eksporterów wypartych z rynku wskutek stosowania subwencji przez inne państwa. Może również powstać presja na szersze stosowanie retaliacji, sprzecznej z „duchem” GATT, w celu dyscyplinowania państw stosujących subwencje niedozwolone.

W końcu lat osiemdziesiątych Komisja Wspólnot Europejskich wykazywała większe zainteresowanie problemem subsydiów. Związane to było z projektem utworzenia jednolitego rynku wewnętrznego Wspólnoty do końca 1992 r. Jej stosunek wobec nich pozostał jednak nadal nieokreślony. Można było się spotkać z argumentami, że subsydia przemysłowe powinny zostać czasowo podniesione po 1992 r. w celu złagodzenia okresu przejściowego. Prawdopodobnie nie doprowadziłoby to jednak do zamierzonego celu, gdyż tymczasowa pomoc dla producentów zbyt łatwo przekształca się w pomoc permanentną²⁹. Komisja Wspólnot Europejskich wraz z usuwaniem barier handlowych na rynku wewnętrznym, powinna równocześnie wprowadzić surowe ustawodawstwo przeciwko przyznawaniu subsydiów. W innym przypadku korzyści płynące z jednolitego rynku wewnętrznego EWG nie będą w pełni wykorzystane.

5. Rokowania handlowe w ramach GATT a jednolity rynek wewnętrzny Wspólnoty Europejskiej

Kwestie ograniczeń pozataryfowych, a przede wszystkim subsydiów stosowanych w rolnictwie Wspólnoty Europejskiej stały się główną przyczyną trudności w rokowaniach handlowych w ramach Rundy Urugwaj-

²⁸ Dla porównania subwencje rolne w 1991 r. w Stanach Zjednoczonych wyniosły 31%, w Australii 11%, a w Nowej Zelandii 5%. Trzeba przy tym zaznaczyć, że większe niż we Wspólnocie Europejskiej subwencje otrzymują rolnicy szwedzcy (50% ogólnej wartości produkcji rolnej), japońscy (65%) i szwajcarscy (78%), „*Liberation*” z X 1991.

²⁹ Zob. „*The Economist*” z 30 I 1988.

skiej³⁰. Stosunek Wspólnoty Europejskiej do problemów agrarnych uznano za przyczynę przerwania rozmów. Wznowiono je z woli przedstawicieli 108 krajów członkowskich GATT, aby Runda Urugwajska zakończyła się sukcesem i umocniła otwarty, wielostronny system handlowy — *Magna Charta* handlu światowego.

Konkretne wyniki rokowań pożądanę są we wszystkich dziedzinach, które znalazły się w porządku obrad Rundy Urugwajskiej. Zainteresowana jest tym również Wspólnota Europejska. Oznacza to, że postęp w rozmowach nie powinien dotyczyć tylko jednego obszaru rokowań jakim jest sektor agrarny. Pomyślne ukończenie Rundy wymaga gotowości wszystkich uczestników do kompromisów. Musi być przy tym brana pod uwagę zasada globalności rokowań, zakładająca rozważanie rozwiązań we wszystkich dziedzinach.

Kluczem do pomyślnego zakończenia Rundy są jednak problemy handlu artykułami rolnymi. Zakłada się większą elastyczność Wspólnoty Europejskiej w tej dziedzinie. Wspólnota musi być gotowa do tego, by jasno powiedzieć swoim partnerom handlowym, co zamierza uczynić urzeczywistniając podpisane postanowienia, zwłaszcza w zakresie redukcji subsydiów eksportowych, które deformują handel międzynarodowy i konkurencję. Jest to szczególnie ważne, gdyż międzynarodowego podziału pracy nie można ograniczać do poszczególnych sektorów.

Włączenie rolnictwa do wielostronnych rokowań handlowych GATT oraz stopniowa liberalizacja światowego handlu rolnego dostarcza Wspólnocie jednorazowej szansy krytycznego, ale także na wskroś konstruktywnego zweryfikowania całej polityki rolnej³¹. Nie jest to jednak sprawa łatwa, gdyż dotyczy grup interesów zajmujących silne pozycje polityczne w poszczególnych krajach Wspólnoty. Ponadto wspólna polityka rolna, mimo jej krytyki, często uważana jest za najważniejsze osiągnięcie w procesach integracyjnych Wspólnoty. Przynosi ona także istotne korzyści eksporterom netto artykułów rolnych (przede wszystkim Francji). Wysokie ceny na artykuły rolne wewnątrz Wspólnoty, stwarzają bodźce do zwiększania produkcji i powstawania nadwyżek, które sprzedawane są na rynku światowym. Zaniża to z kolei poziom cen światowych i narusza interesy ekonomiczne głównych eksporterów żywności, takich jak — Stany Zjednoczone, Kanada, Nowa Zelandia, Australia, Argentyna. Korzyści natomiast odnoszą najwięksi na świecie importerzy netto artykułów żywnościowych.

³⁰ Rokowania handlowe w ramach Rundy Urugwajskiej zostały przerwane w Brukseli w grudniu 1990 r. Decyzję o ich wznowieniu podjęto 26 lutego 1991 r. w Genewie.

³¹ Zob. J. Möllemann, *GATT-Runde — die muß sich bewegen*. „Die Welt” z 18 III 1991.

Pomyślne zakończenie Rundy Urugwajskiej jest potrzebne dla całej gospodarki światowej. Podkreślają to przede wszystkim przywódcy siedmiu najbardziej uprzemysłowionych krajów świata. Przyjęli oni w dniu 17 lipca 1991 r. deklarację ekonomiczną kładącą nacisk na konieczność pomyślnego zakończenia rokowań handlowych w ramach Rundy Urugwajskiej GATT. Sukces negocjacji handlowych przyczyni się do dalszej redukcji barier handlowych, do zwiększenia wymiany towarowej i rosnącej gotowości przedsiębiorstw do inwestowania, czego skutkiem będzie wzrost gospodarczy, większa stabilizacja ekonomiczna i dodatkowa liczba miejsc pracy³². Ma on także istotne znaczenie dla włączenia krajów rozwijających się i krajów Europy Środkowo-Wschodniej w system handlu międzynarodowego.

Niepowodzenie Rundy Urugwajskiej oznaczałoby natomiast powrót do myślenia o Wspólnocie Europejskiej jako oblężonej twierdzy i prowadziło do wzmocnienia protekcjonizmu, a jednocześnie wspierało bilateralizm i regionalizm. Wiązałoby się to z większym prawdopodobieństwem pojawiania się konfliktów handlowych. Fiasko Rundy faworyzowałoby przy tym „europejską fortecę”.

ZAKOŃCZENIE

Wielostronne rokowania handlowe w ramach GATT wywarły znaczący wpływ na redukcję wysokości stawek celnych we wspólnej zewnętrznej taryfie celnej Wspólnoty Europejskiej. Po kolejnych obniżkach cel, na początku lat dziewięćdziesiątych, przeciętna wysokość nominalnych stawek celnych we wspólnej zewnętrznej taryfie celnej Wspólnoty była stosunkowo niska. Stawki celne efektywne są przy tym wyższe niż stawki celne nominalne.

Obniżki stawek celnych w czasie rokowań handlowych w ramach GATT doprowadziły do zmniejszenia roli cel jako środków protekcjonizmu handlowego, lecz nie do całkowitego ich wyeliminowaniu z arsenału środków ochrony handlowej. W niektórych przypadkach protekcjonizmu selektywnego, czyli stosowanego wobec wybranych towarów i rodzajów produkcji, ich wysokość przekracza 10⁰/0 co oznacza, iż wówczas pełnią one nadal poważną barierę trudną do pokonania dla eksporterów zagranicznych. Niemniej jednak, w wyniku redukcji stawek celnych, do praktyki handlu międzynarodowego wprowadzono szereg środków pozataryfowych, a wśród nich takie, które wymykają się spod kontroli GATT. Należą do nich przede wszystkim dobrowolne ograniczenia eks-

³² *Ibidem*.

portu i subsydia eksportowe. Dla ochrony rynku wewnętrznego szeroko wykorzystuje te środki również Wspólnota Europejska.

Tworząc jednolity rynek wewnętrzny Wspólnota podjęła zadanie zlikwidowania istniejących jeszcze do tego czasu barier pozataryfowych na rynku wewnętrznym. Cła zostały zniesione w 1968 r., kiedy zakończono ostatni etap budowy unii celnej. Równocześnie utrzymano szeroką gamę środków ochronnych, zarówno celnych, jak i pozataryfowych, wobec krajów trzecich. Są one zwrócone głównie przeciwko krajom, które nie są powiązane ze Wspólnotą umowami o handlu preferencyjnym czy też porozumieniami o stowarzyszeniu.

Na utrudnienia w dostępie do rynku krajów Wspólnoty, szczególnie w przypadku artykułów rolnych, ale nie tylko, zdecydowanie reagują Stany Zjednoczone. W wyniku utworzenia unii celnej i jej skutków, pozycja handlowa USA w Europie Zachodniej uległa osłabieniu. Stany Zjednoczone są jednak krajem na tyle silnym gospodarczo, że mogą stawiać Wspólnocie pewne warunki w celu złagodzenia istniejących barier handlowych. Coraz częściej przejawia się to w zapowiedziach wprowadzenia ceł antidumpingowych na towary zachodnioeuropejskie, wywołując wyraźne zaniepokojenie wśród producentów z krajów Wspólnoty.

Kontrowersje handlowe między Stanami Zjednoczonymi i Wspólnotą przenoszą się na forum rokowań handlowych w sprawach liberalizacji handlu międzynarodowego prowadzonych w ramach GATT. Dały się one zauważyć w toku wszystkich rokowań handlowych, jakie odbyły się pod auspicjami GATT, po utworzeniu EWG. Kwestia zmniejszenia subsydiowania rolnictwa w krajach Wspólnoty wpłynęła na przedłużanie rozmów trwających w ramach Rundy Urugwajskiej, a w pewnym momencie nawet do ich przerwania. Głównym podłożem rozbieżności stanowisk w czasie rokowań była wspólna polityka rolna EWG.

Spory handlowe, które pojawiały się w rokowaniach mających na celu liberalizację handlu międzynarodowego, kończyły się kompromisami. Uwidaczniało się to przede wszystkim w sprawach proceduralnych. W czasie Rundy Urugwajskiej do kompromisu w kwestiach ograniczenia subsydiowania rolnictwa, przyczyniła się także Wspólnota Europejska, która wykazała znaczną elastyczność w pertraktacjach handlowych. W pierwszych miesiącach 1993 r. Runda Urugwajska wszakże jeszcze trwała, chociaż wcześniej, w tym czasie przewidywano jej zakończenie.

W handlu między Wspólnotą i Stanami Zjednoczonymi pojawiły się nowe problemy sporne. Tym razem dotyczyły one handlu wyrobami stalowymi. Podłożem „wojny stalowej” były trudności rozwojowe przemysłu stalowego Wspólnoty³³. Potęgowała je zapowiedź wprowadzenia

³³ „Europa Forum. Informationen aus dem Europäischen Parlament” nr 9/1992.

przez Stany Zjednoczone postępowania antydumpingowego wobec wyrobów stalowych pochodzących ze Wspólnoty³⁴. Stagnację w przemyśle stalowym Wspólnoty łączono także ze wzrostem napływu stali z krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Kryzys handlu międzynarodowego przedłużał się. Dotyczył on szczególnie niektórych dziedzin międzynarodowej wymiany handlowej. Niezadowolające było również ogólne tempo wzrostu gospodarczego zachodnich krajów uprzemysłowionych. Sprzyjało to utrzymywaniu się tendencji protekcjonistycznych. Protekcjonizm handlowy jest bowiem bliźniaczym bratem stagnacji gospodarczej. W tych warunkach coraz większe znaczenie przypisywano dalszej liberalizacji handlu międzynarodowego. Trudno jednak spodziewać się szybkiego jej zwiększania kiedy występuje stagnacja gospodarcza. Deklaracje o gotowości do wolnego handlu nie zmieniają rzeczywistości gospodarczej.

Pomyślne wyniki Rundy Urugwajskiej mogłyby przyczynić się do zmniejszenia ograniczeń handlowych i do szybszego wzrostu handlu międzynarodowego, a w konsekwencji do ożywienia gospodarczego. Runda Urugwajska przedłużała się, gdyż jej uczestnikom bardziej zależało na pozytywnym wyniku niż na szybkim zakończeniu. Rezultatami Rundy mniej może były zainteresowane Stany Zjednoczone, które większe korzyści ekonomiczne upatrywały w utworzonej Północno-Amerykańskiej Strefie Wolnego Handlu (NAFTA)³⁵, niż w rokowaniach handlowych w sprawach liberalizacji handlu międzynarodowego w ramach GATT³⁶. W określonym stopniu mogło to również rzutować na twardsze stanowisko USA w sporach handlowych ze Wspólnotą Europejską.

³⁴ *Ibidem*.

³⁵ NAFTA-North American Free Trade Association, utworzona została 8 sierpnia 1992 r. przez Stany Zjednoczone, Kanadę i Meksyk. Po pełnym wprowadzeniu w życie postanowień o jej utworzeniu będzie to największa strefa wolnego handlu na świecie.

³⁶ Zob. „The Economist” z 27 VI 1992.

NASZE WYDAWNICTWA

ILONA ROMISZEWSKA

EWG-POLSKA. HANDEL ROLNO-SPOŻYWCZY

Ark. wyd. 12,5, nakład 600 egz.

„Na początku lat dziewięćdziesiątych, podobnie jak to miało miejsce i w przeszłości, co 6 złotychka zaangażowana w handel między Polską a EWG odzwierciedla obroty artykułami rolno-spożywczymi” — pisze autorka we wstępie do swojej książki, zwracając w ten sposób uwagę na problem wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi jako istotny element współpracy gospodarczej między Polską a Wspólnotami Europejskimi.

Polska, podpisując w 1991 r. Układ Europejski o stowarzyszeniu ze Wspólnotami Europejskimi, stanęła przed koniecznością ułożenia na nowo stosunków gospodarczych z państwami członkowskimi tego ugrupowania.

Prezentowana praca zawiera szczegółową analizę wpływu wspólnej polityki rolnej i handlowej EWG na wielkość i strukturę importu i eksportu między Polską a państwami Wspólnot Europejskich. Rozważania nad stanem stosunków handlowych między obiema stronami obejmują także kwestię umów dotyczących zasad wymiany artykułami rolno-spożywczymi, zawartych przez EWG z wieloma państwami, jak również zagadnienie pomocy żywnościowej świadczonej na rzecz społeczeństwa polskiego przez Wspólnoty Europejskie.

Znajomość zarówno potrzeb importowych, jak i eksportowych Wspólnoty, stopnia integracji rolnej i rozmiarów protekcjonizmu staje się dla Polski niezwykle ważna w świetle przyszłych negocjacji z EWG w sprawie handlu produktami rolno-spożywczymi.

DO NABYCIA:

w księgarniach naukowych

w Instytucie Zachodnim, 61-772 Poznań, Stary Rynek 78/79 (także za zaliczeniem pocztowym)

w księgarni „Pod ratuszem”, Poznań,
Ratuszowa 25/27 (domki budnicze)

