

Rozdział 5

Zasady GATT/WTO

1. **Zasada niedyskryminacji** – obowiązek równego traktowania wszystkich uczestników systemu oraz traktowania na równi podmiotów krajowych i podmiotów zagranicznych.
 - a. Klauzula największego uprzywilejowania (KNU) – nie można przyznać jednemu krajowi przywilejów i korzyści bez jednoczesnego rozciągnięcia ich na wszystkie pozostałe kraje.
2. **Zasada wzajemności** – żaden kraj nie jest zobowiązany do udzielenia innym koncesji bez uzyskania wzajemnych ustępstw od partnera.
3. **Związanie stawek celnych** (*klauzula standstill*) – raz obniżona stawka celna w ramach przyznanych przez kraj koncesji nie może już być podniesiona (czyli schodząc niżej, nie możemy już podnieść powyżej tego poziomu).
4. **Przejrzystość reguł handlu** – Uczestnicy nie mogą zawierać niejawnych porozumień handlowych.
5. **Warunkowe wyrównywanie rachunków** – kraje poszkodowane mogą skierować sprawę do rozpatrzenia przez WTO i jeżeli uzyskają zgodę, zastosować środki w wysokości nie większej niż poniesiona szkoda, bez obawy o rewanż ze strony kraju, który podjął wcześniej działania protekcyjnistyczne.
6. **Uznanie cel za podstawowy instrument interwencji** – ponieważ cła w najmniejszym stopniu naruszają mechanizm rynkowy i są przejrzyste.

Układ Ogólny w sprawie Handlu Usługami GATS – zobowiązuje członków WTO do zapewnienia koncesji, oraz do stopniowego otwierania rynków poszczególnych rodzajów usług. Stwarza ramy do dalszych negocjacji. Efekt: chociażby dokonana pod koniec lat 90. XX wieku liberalizacja światowego rynku usług telekomunikacyjnych i usług finansowych.

Porozumienie w sprawie handlowych praw własności intelektualnej TRIPS

Najważniejsze okoliczności zewnętrzne wpływające na kształt polityki handlowej:

- Porozumienia wielostronne (np. GATT)
- Umowy dwustronne (np. umowa o wolnych handlu między Polską a Turcją w latach 2000-2004)
- Umowy regionalne (np. o Unii Europejskiej)

Narzędzia polityki handlowej

1. Narzędzia taryfowe (cło)

Może być stosowane wobec eksportu, tranzytu lub importu towarów. Najpowszechniejsze jest cło importowe.

- a. **Cło od ilości** (specyficzne) – najprostsze w stosowaniu. Nie wymaga znajomości wartości towaru. Stosowane np. wobec importowanych używanych samochodów. Największa wada: ochrona przed importem zmienia się wraz ze zmianą cen – przy wzroście cen, stopień ochrony maleje (bo mniejszy procent ceny stanowi cło). Identyczny efekt wskutek inflacji.

- b. **Cło od wartości** (ad valorem) – również proste w stosowaniu (każdy głupi potrafi obliczyć np. 10% wartości towaru), najczęściej wykorzystywane. Pozbawione wad cła specyficznego, jednak zachęca do zaniżania ceny towaru.
- c. **Cło mieszane** (kombinowane) – np. w wyrobach zawierających cukier: cukier opodatkowany jest stawką specyficzną, reszta stawką *ad valorem*.

2. Bezpośrednie narzędzia pozataryfowe

- a. **Ilościowe ograniczenia importowe** – kwoty, kontyngenty. Oznaczają ilość (lub wartość) towarów, jakie można sprowadzić. Np. pozwalamy sprowadzić nie więcej niż 1000 żuczków do rozwożenia Coli rocznie. Jeżeli zostanie sprowadzonych 1000, to już następne nie zostaną przepuszczone przez granicę. Coraz rzadziej stosowane.
- b. **Kontyngent celny** – pozwala sprowadzić określone ilości towarów po obniżonej (czasem do zera) stawce celnej. Jeśli sprowadzimy więcej, to za pozostałe płacimy już normalne cło. Dla przykładu: możemy sprowadzić 1000 żuczków do rozwożenia Coli bez cła. Cło na żuczki do rozwożenia Coli normalnie wynosi 7,56%. Zatem jeżeli sprowadzimy 1043 żuczki do rozwożenia Coli, to zapłacimy cło w wysokości 7,56% wartości 43 żuczków do rozwożenia Coli (bo 1000 dzięki kontyngentowi celnemu nie podlegało ocłeniu). Takie działanie ma zachęcić ludzi do rozwożenia Coli żuczkiem.
- c. **Dobrowolne ograniczenie eksportu (VER)** – zabronione przez WTO. Najprościej rzecz ujmując – jakiś kraj zgadza się nie wysyłać więcej niż np. 10 000 tosterów do drugiego kraju. Czyni to najczęściej w obawie, że jeśli się nie zgodzi, to ten kraj zastosuje wobec niego gorsze narzędzia, wliczając w to broń jądrową.

Licencje importowe i eksportowe – uprawniają posiadacza do importu lub eksportu określonej ilości towaru objętego kwotą i jest formą przywileju zapewniającego wymierne korzyści finansowe. Od sposobu ich rozdziału zależy sprawiedliwość handlu → mogą np. zostać przyznane przez urzędników firmie, która zapłaciła łapówkę.

- d. **Subwencje (subsytia) eksportowe** – środki przekazywane producentom przez państwo w związku z eksportem. Mogą przybrać formę dotacji finansowej, ulgi podatkowej, nieoprocentowanej pożyczki, dopłaty do kosztów kredytu finansującego eksport, dopłaty do kosztów promocji eksportu, etc. Są zakazane, jednak z wyjątkami.
KUKE – Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (instytucja, o której pewnie usłyszeliście pierwszy i ostatni raz w życiu...)
- e. **„Przepisy domieszkowe”** – określają minimalny udział wartości krajowych części i komponentów w wartości całkowitej towaru wytwarzanego w danym kraju (co ma zmusić zagranicznych inwestorów do zaopatrywania się w części i surowce na lokalnym rynku). Jest to ukryty protekcjonizm. Formalnie zakazane.
- f. **Minimalne wymogi eksportowe** – krajowi producenci mają obowiązek sprzedaży określonej części swojej produkcji za granicę. Formalnie zakazane.
- g. **Procedury antydumpingowe** – przeciwdziałają dumpingowi, czyli sprzedaży identycznego towaru na rynku zagranicznym po cenie niższej od ceny krajowej. Wynika to z faktu, że zagraniczni producenci, oferując niższe ceny, utrudniają sprzedaż krajowym. Jest to obecnie najskuteczniejszy legalny środek ograniczający import.

3. Pośrednie narzędzia pozataryfowe

- a. **Subwencje produkcyjne i regionalne** – środki finansowe przekazywane przez państwo, niezwiązane z eksportem. Są dozwolone warunkowo (jeżeli nie zagrażają interesom innego kraju WTO). Dozwolone bez sankcji są natomiast:
 - i. **Subwencje horyzontalne** – adresowane do przedsiębiorstw w całej gospodarce, które realizują preferowane przez państwo cele o charakterze rozwojowym lub pozaekonomicznym (np. badania naukowe, ochrona środowiska).
 - ii. **Subwencje regionalne** – wspierające rozwój zacofanych regionów, udzielane głównie ze względów społecznych
- b. **Normy** (techniczne, sanitarne, bezpieczeństwa, weterynaryjne, ekologiczne, etykietowania i pakowania towarów i Bóg wie co jeszcze) – WTO dopuszcza możliwość odmiennych norm w każdym kraju, jednak pod warunkiem, że nie mogą to być ukryte przeszkody w handlu. Sprawa jest jednak grząska – jak udowodnić, że jakiś kraj wprowadził restrykcyjne normy bezpieczeństwa nie z troski o obywateli, ale by ograniczyć import?
- c. **Reguły pochodzenia towarów** – podają kryteria i określają procedury pozwalające zidentyfikować, którym towarom przysługują ulgi celne. Czasem jest to jednak trudne, bo *jaki jest kraj pochodzenia samochodu złożonego w Czechach z gotowych komponentów złożonych w Rumunii z części przysłanych z Chin, wyprodukowanych na amerykańskiej licencji przez szwedzki koncern?* (Przykład abstrakcyjny, ale chyba trafny).
- d. **Ograniczenia dewizowe** – polegają na różnych formach reglamentowania obrotu dewizowego (brak wymienialności walut, obowiązkowe depozyty dewizowe jako warunek importu, etc.). Zwiększają koszty transakcyjne dostępu do walut obcych, co podraża import.

Rozdział 6

Ekonomiczne skutki narzędzi polityki handlowej

Pominąłem ten podrozdział, bo tego się po prostu nie da streścić, musiałbym to chyba przepisać. Są wykresy, a następnie ich interpretacja, czyli dokładnie to, czego szczerze i z całego serca nienawidzę, bo to jest siedzenie pół godziny nad dwoma kreskami i zastanawianie się, co przedstawia trapez powstały z odjęcia od siebie pół dwóch trójkątów. Jak ktoś nie ma pomysłu na życie, to analiza tych wykresów będzie w sam raz.

Efektywna ochrona celna

To czy opłaca się produkować coś w kraju nie zależy tylko i wyłącznie od wysokości ceł nałożonych na produkty finalne. Np. wysokie cła na całą elektronikę (zarówno podzespoły, jak i gotowe komputery) nie jest korzystna dla rodzimych producentów, bo podnosi to także ich koszty produkcji.

Stopę efektywnej protekcji (SEP) możemy obliczyć ze wzoru:

$$SEP = \frac{\text{wartość dodana w warunkach protekcji} - \text{wartość dodana w sytuacji wolnego handlu}}{\text{wartość dodana w sytuacji wolnego handlu}}$$

Gdzie wartość dodana to, np.

Koszt materiałów i produkcji garnituru: 800zł

Cena garnituru: 1000zł

Wartość dodana: 200zł

A po wprowadzeniu cła na garnitury w wysokości 10%:

Koszt materiałów i produkcji garnituru: 800zł

Cena garnituru: 1100zł

Wartość dodana: 300zł

SEP: 0,5

Zatem wprowadzenie 10-procentowego cła nominalnego zapewnia producentom garniturów pięciokrotnie wyższą efektywną ochronę.

Na koniec sytuacja po wprowadzeniu cła na materiały w wysokości 20% i 10% na garnitury:

Koszt materiałów i produkcji garnituru: 960zł

Cena garnituru: 1100zł

Wartość dodana: 140zł

SEP: -0,30

Ochrona ujemna – producenci w Polsce zarabiają mniej, niż mogliby, gdyby Polska nie stosowała ochrony celnej.

Argumenty za stosowaniem protekcji w handlu

1. Słabo uzasadnione ekonomicznie

- a. **Zwiększenie produkcji, zatrudnienia i dochodów** – najczęściej podnoszony argument. Zgodnie z nim ograniczenie importu pozwoli automatycznie zwiększyć popyt na wyroby krajowe (ludzie będą kupować krajowe produkty, więc producenci też będą mieli więcej pieniędzy, czyli zwiększy się ogólna konsumpcja i kraj będzie płynął mlekiem i miodem). Niestety, jak widzimy na przykładzie Kuby i Korei Północnej, życie nie jest takie proste. Po pierwsze wysokie cła skłaniają do przemytu. Po drugie, dobra importowane często są wyższej jakości od krajowych, a po trzecie – krajowi producenci mogą nie być w

stanie zwiększyć produkcji. No i jest to też niezgodne z regułami WTO, ale tym się raczej nikt nie przejmie...

- b. **Zwiększenie bezpieczeństwa narodowego** – postawmy się w sytuacji Dżibuti. Ich przemysł zbrojeniowy hm... nie istnieje. Ale nawet gdyby istniał i Narodowe Zakłady Zbrojeniowe Dżibuti były w stanie wyprodukować 4x karabin maszynowy i 2x granat rocznie, to byłaby to najprawdopodobniej konstrukcja przestarzała. Ponadto koszt wytworzenia również (choćby ze względu na skalę produkcji) może być wyższy. A teraz wyobraźmy sobie, że Dżibuti chce mieć marynarkę wojenną. Nie ma wystarczającej wiedzy i zaplecza technicznego, by same sobie wyprodukować okręty podwodne!
Na dodatek, gdy już zacznie się produkować samemu, to trzeba wprowadzić zachęty dla firm, w tym także tych produkujących półprodukty, np. stal itp. A to już jest prosta droga do niekontrolowanego protekcjonizmu.
- c. **Wpływanie na politykę innych krajów** – najczęściej stosowane w rzekomo słusznej sprawie. Np. USA zagroziło Chinom wprowadzenie ceł importowych, jeżeli te nie zaczną przestrzegać zasad ochrony własności intelektualnej. Zawsze jest jednak ryzyko eskalacji problemu i rozpoczęcia wojny celnej.
- d. **Ograniczenie deficytu handlowego** – działanie doraźne. Ograniczenie importu może działać tylko w krótkim okresie i bez spektakularnych sukcesów, gdyż deficyt handlowy najczęściej ma przyczyny makroekonomiczne i dlatego powinno się stosować wobec niego politykę makroekonomiczną (np. kursową, fiskalną, pieniężną).

2. Dobrze uzasadnione ekonomicznie

- a. **Ochrona raczkujących gałęzi przemysłu** – dosyć problematyczna sprawa. Z jednej strony owszem, nowemu zakładowi potrzebna jest ochrona, by mógł rozpocząć produkcję, a po pewnym czasie zacznie już sam na siebie zarabiać i pokryje koszty protekcji. Z drugiej jednak strony, jak przewidzieć, czy dane przedsiębiorstwo będzie rentowne w następnych kilku latach?
Ponadto pracownicy mogą się przyzwyczaić do wygodnego i bezstresowego życia pod skrzydłami państwa, szczodrze do wszystkiego dopłacającego i później ostro protestować przed np. zamykaniem nierentownego zakładu, czy jego restrukturyzacją (patrz: PKP, Poczta Polska, stocznie).
- b. **Strategiczna polityka handlowa** – rzecz dotyczy gałęzi przemysłu, które są dosyć specyficzne – wystarczy kilku producentów na całym świecie, żeby zaspokoić światowy popyt (np. Boeving i Airbus, firmy produkujące telefony komórkowe, etc.). W takich przypadkach najważniejsze jest to, kto pierwszy pojawi się na rynku i będzie mógł osiągać korzyści z pozycji monopolisty, utrudniając lub wręcz uniemożliwiając innym producentom wejścia na rynek. Najważniejsze jest, by państwo szybko określiło jakie firmy wesprze z nowo tworzonej gałęzi i przeznaczy dla nich spore pieniądze (w postaci subsydiów produkcyjnych), by miały możliwość zdominowania tego rynku.
Minusem jest to, że państwo w większości przypadków nie potrafi (albo nie robi tego dostatecznie szybko) zidentyfikować przemysłu strategicznego, który trzeba wesprzeć. A gdy wytypuje błędnie, to tworzy nierentowny bubel, którego pracownicy domagają się stałej protekcji i którego ciężko się pozbyć ze względów politycznych.

- c. **Polityka przemysłowa** – ma na celu stworzenie korzystnych efektów zewnętrznych dzięki rozwijaniu produkcji w kraju. Są to głównie korzyści skali produkcji. Teraz cytuję z książki, bo jest trafny: „Ponadto, jeśli dzięki wyższym cłom lub subsydiom produkcyjnym firma opanuje nową technologię, wprowadzi nowoczesne rozwiązania marketingowe i zwiększy zyski, to nie tylko poprawi własną pozycję na rynku, lecz także może wskazać drogę postępu innym przedsiębiorstwom w branży. Wykorzystanie doświadczeń innowatora przyspieszy proces uczenia się pozostałych firm, co poprawi międzynarodową konkurencyjność całego przemysłu.”
- Ponadto wsparcie jednego przemysłu daje również szansę przemysłom kooperującym (np. produkcja nowej, super-hiper zabójczej stali da możliwość zaistnienia krajowym producentom cystern).
- Problem znowu leży w trafnym wytypowaniu przedsiębiorstw czy gałęzi do wspierania, czyli „typowania zwycięzców”. Najczęściej politycy wybierają tych, którzy mają silne poparcie społeczne lub duże wpływy, a nie tych, których wybór byłby uzasadniony ekonomicznie. Można powiedzieć, że część przedsiębiorstw odniosła sukces „mimo interwencji państwa, a nie dzięki niej”