UNIWERSYTET ŁÓDZKI
WYDZIAŁ EKONOMICZNO-SOCJOLOGICZNY

Nurlybek Issabekov

Antydumping jako instrument ochrony rynku Unii Europejskiej

Praca doktorska
napisana pod kierunkiem naukowym
dr hab. Marii Bijak-Kaszuby, emer. prof. nadzw. UŁ

Łódź 2015

Wstęp **4**

Rozdział 1. Teoretyczne aspekty ochrony rynku krajowego przed importem

1.1. Wolny handel i jego uzasadnienie teoretyczne **10**

1.1.1. Wolny handel w teorii wymiany międzynarodowej 10

1.1.2. Ekonomiczne argumenty na rzecz wolnego handlu 15

1.1.3. Pozaekonomiczne argumenty za wolnym handlem 20

1.2. Protekcjonizm i jego uzasadnienie teoretyczne **21**

1.2.1. Protekcjonizm w teorii handlu międzynarodowego 21

1.2.2. Argument cła wychowawczego 23

1.2.3. Argument cła optymalnego 26

1.2.4. Argument niedoskonałości rynków 27

1.2.5. Argument strategicznej polityki handlowej 28

1.2.6. Argumenty nieracjonalne ekonomicznie 30

1.3. Ekonomiczne skutki protekcjonizmu w polityce handlu zagranicznego **31**

1.3.1. Pojęcie polityki handlu zagranicznego 31

1.3.2. Klasyfikacja instrumentów polityki handlowej 35

1.3.3. Ekonomiczne skutki protekcjonizmu taryfowego w warunkach kraju małego ekonomicznie 38

1.3.4. Ekonomiczne skutki protekcjonizmu taryfowego w warunkach kraju dużego ekonomicznie 44

1.4. Uwarunkowania protekcyjnej polityki handlowej na gruncie ekonomii politycznej **47**

1.5. Podsumowanie **50**

Rozdział 2. Ekonomiczna analiza dumpingu oraz antydumpingu

2.1. Ekonomiczna interpretacja dumpingu **52**

2.1.1. Pojęcie dumpingu i czynniki sprzyjające jego stosowaniu 52

2.1.2. Prawna interpretacja dumpingu 57

2.2. Klasyfikacja dumpingu i jego uwarunkowania **59**

2.3. Ekonomiczny mechanizm dumpingu 65
2.3.1. Ekonomiczny mechanizm dumpingu trwałego 65
2.3.2. Model „wzajemnego dumpingu” 68
2.4. Ekonomiczne efekty dumpingu 74
2.4.1. Efekty dla kraju importującego 74
2.4.2. Efekty dla kraju eksportującego 77
2.5. Ekonomiczna i prawna interpretacja antydumpingu 78
2.5.1. Pojęcie i geneza polityki antydumpingowej 78
2.5.2. Zasady stosowania antydumpingu 83
2.5.3. Ekonomiczny mechanizm antydumpingu 85
2.5.4. Stanowisko ekonomistów w kwestii antydumpingu 90
2.6. Podsumowanie 93

Rozdział 3. Antydumping jako instrument wspólnej polityki handlowej UE
3.1. Geneza, cele i zakres przedmiotowy wspólnej polityki handlowej UE 96
3.2. Kompetencje w zakresie wspólnej polityki handlowej i mechanizm jej kształtowania 101
3.3. Charakterystyka instrumentów polityki importowej UE 105
3.3.1. Instrumenty stałej protekcji 105
3.3.2. Instrumenty protekcji uwarunkowanej 115
3.4. Zasady i procedura postępowań antydumpingowych UE 126
3.5. Wykorzystanie antydumpingu we wspólnej polityce handlowej UE 133
3.5.1. Wszczęte postępowania antydumpingowe w latach 1995-2012 133
3.5.1.1. Liczba wszczętych postępowań AD i nałożonych środków ostatecznych 133
3.5.1.2. Struktura geograficzna postępowań AD i nałożonych środków ostatecznych 136
3.5.1.3. Struktura branżowa postępowań AD i nałożonych środków ostatecznych 140
3.5.2. Postępowania antydumpingowe poddane przeglądowi w latach 2005-2012 146
3.6. Podsumowanie wyników badania 148

Rozdział 4. Analiza importu towarowego Unii Europejskiej w latach 1995-2012 w kontekście antydumpingu – próba weryfikacji hipotez

4.1. Zakres i struktura importu towarowego UE objętego postępowaniami antydumpingowymi ... 152

4.1.1. Udział towarów objętych postępowaniami w wartości importu ... 152

4.1.2. Struktura kodów towarowych importu objętych postępowaniami antydumpingowymi, z uwagi na zasobochłonność ... 155

4.1.3. Struktura importu objętego postępowaniami antydumpingowymi według działów produkcji ... 160

4.2. Struktura importu UE objętego postępowaniami antydumpingowymi pod kątem ujawnionej przewagi komparatywnej – weryfikacja hipotezy 1 ... 169

4.2.1. Metoda i zakres badania ... 169

4.2.2. Wyniki badania i ich interpretacja ... 174

4.3. Tendencje zmian importu objętego postępowaniami antydumpingowymi – weryfikacja hipotezy 2 ... 186

4.3.1. Metoda i zakres badania ... 186

4.3.2. Wyniki badania i ich interpretacja ... 188

4.4. Podsumowanie wyników badania ... 200

Wnioski ... 204

Bibliografia ... 211

Spis rysunków ... 222

Spis wykresów ... 222

Spis tabel ... 224

Aneks. Kody towarowe CN8 uwzględnione w badaniach ... 227

Wstęp

Uzasadnienie wyboru tematu pracy

Przedmiotem niniejszej pracy jest polityka antydumpingowa Unii Europejskiej, analizowana jako instrument ochrony rynku UE. Jest to instrument zaliczany do środków protekcji uwarunkowanej, będący reakcją państwa (grupy państw) na dumping stosowany w eksporcie na rynek tego państwa (grupy państw) przez zagraniczne podmioty gospodarcze. Uzasadnienie wyboru tematu wiąże się ze wzrostem znaczenia antydumpingu na tle pozostałych instrumentów polityki handlowej, ze specyficznymi cechami antydumpingu, a także z niejednoznaczną oceną efektów handlowych tego instrumentu w świetle dotychczasowych badań empirycznych. Po pierwsze, w trakcie funkcjonowania porozumienia GATT oraz Światowej Organizacji Handlu zostały osiągnięte znaczne postępy w obniżaniu i wiązaniu ceł oraz redukowaniu barier pozataryfowych, co przyczyniło się wzrostu handlu międzynarodowego i pogłębienia procesu integracji gospodarki światowej. W miarę liberalizacji stałych barier handlowych, zyskiwały na znaczeniu instrumenty protekcji uwarunkowanej, w tym przede wszystkim antydumping. Unia Europejska jest jednym z podmiotów handlu międzynarodowego z największą liczbą wszczynanych postępowań antydumpingowych. W latach 1995-2012 przypadało na nią ponad 10% wszystkich postępowań antydumpingowych wdrożonych na świecie. Antydumping dotyczy wprawdzie niewielkiej części całkowitego importu UE, jednak ma istotne znaczenie w odniesieniu do niektórych branż, a zwłaszcza grup towarowych. Po drugie, antydumping jest instrumentem selektywnym, a jego zastosowanie jest uwarunkowane wystąpieniem określonych okoliczności. Ocena tych okoliczności jest do jakimś stopniu subiektywna, z czym wiąże się pewien margines uznaniowości w wykorzystaniu tego instrumentu. W związku z tym, sposób stosowania i efekty antydumpingu mogą być zindywidualizowane, zależnie od polityki podmiotu stosującego. Po trzecie, w literaturze przedmiotu nieliczne są analizy empiryczne odnoszące się do polityki antydumpingowej UE, zwłaszcza jej przyczyn i skutków, a rezultaty tych analiz nie są jednoznaczne, co sprawia, że przestrzeń badawcza jest w tej dziedzinie otwarta.

Cele i hipotezy badawcze

Celem pracy jest ocena polityki antydumpingowej Unii Europejskiej, pod kątem jej uwarunkowań i skuteczności. Dążąc do realizacji powyższego celu, poddano weryfikacji dwie hipotezy:

Hipoteza 1: Antydumping jest wykorzystywany przez UE w odniesieniu do tych grup towarowych, w których nie wykazuje ona przewagi komparatywnej albo ją traci.

Hipoteza 2: Polityka antydumpingowa jest skutecznym instrumentem selektywnej protekcji rynku UE przed importem dóbr z krajów, wobec których została zastosowana. Skutkiem antydumpingu jest jednak efekt przesunięcia handlu, który sprawia, że beneficjentami tej polityki mogą być nie tylko producenci unijni.

Sformułowanie hipotezy 1 wywodzi się z przyjęcia przez autora ekonomicznej interpretacji antydumpingu jako instrumentu protekcji, zgodnie z przekonaniem, dość powszechnym w literaturze ekonomicznej, że antydumping ma niewiele wspólnego z reakcją rządów na tzw. nieuczciwe praktyki handlowe. Przy takim założeniu, zgodnie z teorią protekcjonizmu, antydumping powinien być stosowany w celu ochrony rynku UE, w odniesieniu do tych towarów, w których UE w danym czasie nie wykazuje względnej przewagi nad konkurentami zagranicznymi lub ją traci. Hipoteza 2 została sformułowana na podstawie ekonomicznego mechanizmu antydumpingu. Z uwagi na swoją selektywność, antydumping może powodować efekt przesunięcia strumieni importu, w związku z czym powstaje pytanie o siłę tego efektu, a także o jego beneficjentów. Biorąc pod uwagę fakt, że stosowanie procedur antydumpingowych jest czasochłonne i kosztowne, pożądane byłoby przesunięcie handlu raczej na rzecz dostawców wewnątrzunijnych, niż dostawców z krajów trzecich nieobjętych antydumpingiem.

Weryfikacja powyższych hipotez została przeprowadzona w toku badania empirycznego obejmującego lata 1995-2012. Dolna cezura czasowa została określona, przez wejście w życie jednolitego rynku Unii Europejskiej, co nastąpiło w roku 1993. Badanie objęło jednak okres rozpoczynający się dwa lata później, ponieważ wzięto pod uwagę również wejście w życie Światowej Organizacji Handlu, co miało miejsce w roku 1995 i z czym wiązało się doprecyzowanie regulacji antydumpingowych, obowiązujących państwa członkowskie WTO. Istotny był bowiem wybór takiego okresu badania, w którym przepisy antydumpingowe UE nie zmieniały się. Górna cezura czasowa wynika z dostępności odnośnych danych, przy czym należy mieć na uwadze opóźnienie spowodowane czasem trwania procedury antydumpingowej.

Zastosowane metody badawcze

Przy pisaniu pracy posłużono się krytyczną analizą literatury przedmiotu oraz metodami statystyki opisowej. W badaniu empirycznym wykorzystano dane statystyczne pochodzące z bazy danych Unii Europejskiej – *Eurostat*, baz danych Banku Światowego

dotyczących antydumpingu (Ch. P. Bown, Global antidumping database) oraz odnośnych dokumentów Komisji Europejskiej. Z wymienionych baz danych zostały pobrane niezbędne informacje, które następnie zostały przetworzone w programie Excel – powstała w ten sposób własna baza danych dotyczących antydumpingu UE w badanym okresie. Zakres podmiotowy utworzonej bazy danych statystycznych został dostosowany do zmieniającego się w czasie składu członkowskiego UE: w latach 1995-2003 dla UE-15, w latach 2004-2006 dla UE-25, a w latach 2007-2012 dla UE-27. Badania zostały przeprowadzone na poziomie ośmiocyfrowej dezagregacji (CN8), według nomenklatury scalonej. Kody towarowe CN8 odpowiadają bowiem poziomowi dezagregacji przyjętemu w zdecydowanej większości postępowań antydumpingowych UE. Jest to jednocześnie najgłębszy poziom dezagregacji danych statystycznych dotyczących obrotów towarowych UE.

Analiza przeprowadzona w celu weryfikacji hipotezy 1 została przeprowadzona na podstawie zmodyfikowanej wersji wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej Balassy oraz, dla porównania, wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej Grupp/Leglera. Wyodrębniono dwie kategorie wyników: z rosnącą przewagą komparatywną UE oraz z brakiem przewagi lub przewagą malejącą. Dodatkowo zostały obliczone bezwzględne udziały w imporcie UE trzech grup dostawców (dostawcy wewnątrzunijni, dostawcy z krajów trzecich objętych antydumpingiem, dostawcy z krajów trzecich nieobjętych antydumpingiem). Otrzymane wyniki zostały przeanalizowane i pogrupowane na podstawie pięcioletniego liniowego trendu zmian. W literaturze przedmiotu nie znaleziono publikacji przedstawiających wyniki badań, na poziomie dezagregacji CN8, ujawnionej przewagi komparatywnej towarów objętych antydumpingiem. Można jednak spotkać się z różnymi publikacjami na temat przewagi komparatywnej w kontekście antydumpingu, do których m.in. należy opracowanie L. Davis (2009). Autorka, na podstawie analizy liczby postępowań antydumpingowych, krajów i sektorów objętych postępowaniami, a także marginesów dumpingu, zauważyła, że dotknięte postępowaniami towary skoncentrowane są w sektorach, w których przewaga komparatywna UE słabnie.

W celu weryfikacji hipotezy 2, poddano badaniu efekty redukcji i przesunięcia handlu. Badanie polegało na analizie zmian bezwzględnych udziałów w imporcie UE kodów towarowych CN8 objętych antydumpingiem, w podziale na wspomniane wyżej trzy grupy krajów. Liniowe trendy zmian, w okresach trzyletnich (postępowania zakończone bez nałożenia środków ostatecznych) lub pięcioletnich (zakończone z nałożeniem środków ostatecznych) pogrupowano w zależności od kierunku trendu. Otrzymane wyniki, tj. odsetki kodów towarowych CN8 reprezentujących określony kierunek trendu, zostały następnie

porównane z odpowiednimi wynikami z badania dotyczącego hipotezy 1. Kody towarowe CN8 pogrupowano również, podobnie jak przy hipotezie 1, według statusu przewagi komparatywnej UE, w celu uchwycenia ewentualnego związku między tym statusem a skalą redukcji handlu oraz strukturą kierunkową przesunięcia handlu. W literaturze przedmiotu, można spotkać publikacje, m.in. J. Konings, H. Vandenbussche, L. Springael (2001), P. Brenton (2001), A. Khatibi (2009), prezentujące wyniki badań ekonometrycznych redukcji i przesunięcia handlu, w kontekście antydumpingu stosowanego przez Unię Europejską. Badania te, dotyczące wcześniejszych i krótszych okresów, różniły się od niniejszej pracy także zastosowaną metodą badawczą. Publikacje wskazują na występowanie znaczącego efektu redukcji importu z krajów objętych antydumpingiem, a także na mniejszy lub większy efekt przesunięcia handlu. Warto dodać, że już po ukończeniu niniejszej pracy ukazała się publikacja J. Barana (2015), analizująca efekty antydumpingu w długim horyzoncie czasowym (1992-2010).

Struktura pracy

Niniejsza rozprawa ma charakter teoretyczno-empiryczny. Praca składa się z czterech rozdziałów, wstępu oraz wniosków końcowych, a każdy rozdział składa się z podrozdziałów i podsumowania, przy czym podsumowania ostatnich dwóch rozdziałów dotyczą wyników badań. Rozdziały pierwszy, drugi oraz część rozdziału trzeciego oparte są na studiach literatury przedmiotu. Pozostała część rozdziału trzeciego oraz rozdział czwarty zawierają badania empiryczne.

Rozdział pierwszy został poświęcony teoretycznym aspektom ochrony rynku przed importem. Ochrona rynku przed importem jest domeną protekcjonizmu, stanowiącego przeciwieństwo wolnego handlu. Zadaniem rozdziału pierwszego jest rozważenie stanowiska teorii w kwestii liberalnej i protekcyjnej polityki handlowej. Przedstawiono w związku z tym argumenty teoretyczne na rzecz wolnego handlu, a także argumenty przemawiające za protekcjonizmem. W dalszym ciągu przeanalizowano ekonomiczne skutki protekcjonizmu w polityce handlowej, odwołując się do głównego instrumentu tej polityki (także głównego instrumentu antydumpingu), jakim są cła. Teoria polityki handlowej w odmienny sposób postrzega efekty protekcjonizmu taryfowego, w zależności od tego, czy instrumenty protekcji stosowane są przez kraj mały czy duży ekonomicznie (w ujęciu modelowym ta ostatnia kategoria odpowiada Unii Europejskiej). W taki właśnie sposób przedstawiono efekty protekcjonizmu w omawianym rozdziale. Ze względu na to, że wskazania płynące z ekonomicznej analizy cel nie są jedyną i nie musza być najważniejszą przesłanką

prowadzenia polityki handlowej, omówiono również ekonomiczne i pozaekonomiczne uwarunkowania tej polityki, w tym uwarunkowania przedstawiane na gruncie ekonomii politycznej.

Przedmiotem rozdziału drugiego jest ekonomiczna analiza dumpingu i antydumpingu. Celem analizy jest próba interpretacji i oceny, na podstawie literatury przedmiotu, dumpingu jako strategii przedsiębiorstwa oraz antydumpingu – jako instrumentu polityki handlowej, stosowanego w reakcji na dumping. Z uwagi na odmienne postrzeganie dumpingu na gruncie ekonomii i prawa, przedyskutowano obie wersje i związane z tym definicje. Zidentyfikowano rodzaje dumpingu, wraz z czynnikami i motywami warunkującymi jego stosowanie. Kluczowym kryterium klasyfikacji dumpingu jest kryterium jego skutków ekonomicznych, pozwalające wyodrębnić dumping szkodliwy i nieszkodliwy, z punktu widzenia wpływu na konkurencję. W analizie modelowej skupiono się na dumpingu szkodliwym, a ściślej – na spotykanej w praktyce jego odmianie zwanej dumpingiem trwałym. Efekty dumpingu przedstawiono z punktu widzenia kraju importującego i eksportującego, również z podziale na dumping szkodliwy i nieszkodliwy dla konkurencji. Pozostała część rozdziału poświęcona jest ekonomicznej i prawnej interpretacji antydumpingu. Ponieważ antydumping jest formą polityki handlowej państwa (grupy państw) wywodzącej się z prawnej, a nie ekonomicznej interpretacji dumpingu, obok definicji antydumpingu przedstawione zostały zasady jego stosowania na podstawie odnośnych przepisów GATT/WTO. Efekty dobrobytowe stosowania cła antydumpingowego uwzględniono, w ujęciu modelowym, w podziale na kraj mały i duży ekonomicznie (ten ostatni przypadek odpowiada sytuacji UE). Wprawdzie mechanizm działania cła antydumpingowego jest podobny do mechanizmu cła stosowanego *erga omnes*, jednak z uwagi na selektywność antydumpingu powstaje dodatkowy efekt, kluczowy z punktu widzenia badania przeprowadzonego w niniejszej pracy.

Przedmiotem rozdziału trzeciego jest antydumping jako instrument wspólnej polityki handlowej UE. Punktem wyjścia tego rozdziału jest omówienie celów i zakresu przedmiotowego wspólnej polityki handlowej, odnośnych kompetencji organów UE oraz mechanizmu kształtowania tej polityki. Antydumping, w celu porównania, został zaprezentowany na tle pozostałych instrumentów protekcji UE, zarówno protekcji stałej jak i uwarunkowanej. Przeprowadzono analizę stosowania przez UE ceł (jako podstawowego instrumentu polityki handlowej UE, w tym antydumpingu), a także pozostałych instrumentów protekcji uwarunkowanej, w badanym okresie. Pozostała część rozdziału poświęcona jest badaniu antydumpingu UE. Po omówieniu zasad i procedury postępowań

antydumpingowych, poddano analizie liczbę oraz strukturę geograficzną i branżową wszczętych przez UE postępowań, z uwzględnieniem nałożonych środków ostatecznych. Celem analizy jest zidentyfikowanie cech i tendencji antydumpingu UE w badanym okresie. Biorąc pod uwagę fakt, że nowo wdrożone postępowania antydumpingowe stanowią tylko część ogółu postępowań w mocy, uwzględniono również postępowania przeglądowe.

W odróżnieniu od rozdziału trzeciego, w którym bada się cechy i tendencje postępowań antydumpingowych UE, przedmiotem rozdziału czwartego jest badanie kierunków zmian strumieni handlu objętych tymi postępowaniami, a ściślej – liczba i wartość objętych antydumpingiem kodów towarowych CN8. Głównym zadaniem rozdziału czwartego jest próba weryfikacji hipotez postawionych w pracy. Weryfikacja hipotez jest poprzedzona badaniem zakresu i struktury importu towarowego UE objętego wszczętymi postępowaniami. Uwzględniono strukturę importu z uwagi na zasobochłonność oraz strukturę importu według działów produkcji. W celu weryfikacji hipotezy 1, przebadano strukturę importu UE (objętego postępowaniami) pod kątem ujawnionych przewag komparatywnych. W celu weryfikacji hipotezy 2, poddano analizie tendencje zmian importu UE objętego postępowaniami. Weryfikując obu hipotezy, przedstawiono najpierw metodę i zakres badania, a następnie otrzymane i wyniki, wraz z próbą ich interpretacji.

Rozdział 1. Teoretyczne aspekty ochrony rynku krajowego przed importem

1.1. Wolny handel i jego uzasadnienie teoretyczne

1.1.1. Wolny handel w teorii wymiany międzynarodowej

Koncepcja wolnego handlu została sformułowana przez przedstawiciela ekonomii klasycznej, Adama Smitha. W swoim dziele z roku 1776 pt. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Smith pisał, że „jeżeli obcy kraj może nas zaopatrzyć w jakiś towar taniej, niż my sami możemy to uczynić, lepiej ów towar nabyć za jakąś część wyrobów naszego własnego przemysłu, które obejmują dziedzinę, w jakiej my mamy przewagę nad innymi krajami”[1].

Główna teza A. Smitha mówiła o tym, że wolny handel i swobodna konkurencja bez jakichkolwiek ograniczeń przynoszą korzyści wszystkim uczestnikom wymiany międzynarodowej. Źródłem osiągania korzyści z handlu międzynarodowego jest występowanie między różnymi krajami bezwzględnych różnic w kosztach wytwarzania, mierzonych nakładami pracy[2]. Sformułowana przez Smitha teoria przewagi absolutnej głosiła, iż kraj powinien eksportować dobra, w produkcji których jest bardziej efektywny, czyli dysponuje przewagą absolutną nad innymi krajami. Jednocześnie powinien on importować dobra, w produkcji których jest mniej efektywny od innego kraju.

Rozwój międzynarodowego podziału pracy zgodnie z kształtowaniem się przewag absolutnych miał prowadzić do lepszego wykorzystania zasobów i sił produkcyjnych, zwiększając produkcję dóbr, co z kolei daje możliwość większej konsumpcji[3]. Największe korzyści z handlu zagranicznego osiąga się, kiedy tak zwana *niewidzialna ręka*[4] rynku prowadzi do najbardziej korzystnego dla wszystkich krajów międzynarodowego podziału pracy[5].

---

[1] A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów,* PWN, wydanie 2, Warszawa 2007, tom 2, s. 41.
[2] J. Misala zaznacza, że koszty wytwarzania mogą być mierzone nie tylko nakładami pracy. Zob. J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005, s. 53.
[3] J. Misala, *Wymiana…,* op.cit., s. 53.
[4] Termin ten został użyty przez A. Smitha. Zob. A. Smith, op.cit., s. 40.
[5] J. Misala, *Korzyści z handlu międzynarodowego w świetle teorii*, [w:] *Propedeutyka międzynarodowych stosunków gospodarczych*, Z. Kamecki, A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 1994, s. 31.

A. Smith wychodził w swojej teorii z określonych założeń upraszczających gospodarkę rzeczywistą, które stanowiły podstawę rozwiązań modelowych. Jednym z podstawowych założeń jest istnienie wolnego handlu. Do innych niezbędnych założeń należą te przedstawione poniżej, które obejmują następujące stwierdzenia[6]:

- gospodarka składa się z dwóch krajów, dwóch towarów i jednego czynnika produkcji (pracy);
- nie występują koszty transportu i inne wydatki związane z transakcjami w handlu;
- nie występuje pieniądz i inne kategorie pieniężne (kurs walutowy, płace);
- praca jest doskonale mobilna w kraju i niemobilna w skali międzynarodowej;
- przychody są stałe, niezależnie od skali produkcji;
- na wszystkich rynkach występuje doskonała konkurencja, nie występują żadne jej ograniczenia;
- zasoby pracy, jak i jej wydajność nie zmieniają się w czasie.

Określenie założeń jest istotne, ponieważ teoria wolnego handlu nie mówi, że wolny handel jest najlepszy, lecz że jest najlepszy przy danych założeniach[7]. Koncepcja przewag absolutnych, przy powyższych założeniach, nie ma charakteru uniwersalnego, jednak nawet w warunkach współczesnych pozwala wyjaśnić pewną część handlu międzynarodowego. Przewagi absolutne w kosztach wytwarzania najlepiej widać w dziedzinach produkcji uzależnionych od warunków naturalnych. Należą do nich surowce i produkty rolnicze, między innymi ropa naftowa i gaz ziemny - wymagają one mniejszych nakładów w krajach posiadających złoża, a takie produkty jak bawełna i owoce cytrusowe charakteryzują się mniejszymi nakładami w krajach z klimatem ciepłym[8].

Rozważania A. Smitha zostały rozszerzone i zmodyfikowane przez jego następców. Po raz pierwszy[9] dokonał tego David Ricardo w pracy opublikowanej w 1817 roku pt. *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, w której wskazał możliwości korzystnej wymiany międzynarodowej nie tylko wtedy, gdy gospodarka narodowa może wytwarzać określone dobra taniej niż inne kraje, lecz również, gdy produkuje ona wszystkie dobra

---

[6] J. Świerkocki, *Zarys ekonomi międzynarodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 29.
[7] W. M. Corden, *Trade policy and economic welfare*, Second edition, Oxford University Press, Oxford 1997, s. 5-6.
[8] J. Świerkocki, op.cit., s. 21.
[9] Niektórzy autorzy jednak uważają inaczej, mówiąc, że był to R. Torrens (*Traktat na temat handlu zagranicznego zbożem,* wydany w 1815 roku). Zob. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002, s. 45; E. Oziewicz, T. Michałowski (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2013, s. 73.

drożej. Podstawą wzajemnej wymiany między krajami jest, według Ricarda, występowanie względnych różnic w kosztach wytwarzania[10].

Jako przykład przewag względnych (komparatywnych) D. Ricardo[11] podał dwa kraje (Anglia i Portugalia), wytwarzające dwa towary (wino i sukno) dzięki nakładom pracy jako czynnika produkcji. Portugalii jest potrzebna praca 80 pracowników dla produkcji wina i praca 90 pracowników dla produkcji sukna w ciągu roku, zaś Anglii odpowiednio 120 i 100 pracowników – dla wytworzenia tej samej ilości wina i sukna w ciągu takiego samego czasu. Przykład wskazuje, że Portugalia jest bardziej wydajna od Anglii w przypadku obu dóbr, jednak większą przewagę posiada w produkcji wina. Portugalii opłaca się więc specjalizacja w produkcji i eksporcie wina, a import sukna, zaś Anglii – produkcja i eksport sukna, a import wina. Portugalia mogłaby sama produkować sukno nakładem mniejszej ilości pracy niż Anglia, jednak dzięki handlowi może uzyskać sukno jeszcze taniej, bo nakładem 80 pracowników. W przypadku Anglii jest podobnie, uzyskuje ona wino nakładem pracy 100 pracowników.

Powyższy przykład uwidocznia przewagę względną Portugalii w produkcji wina oraz przewagę względną Anglii w produkcji sukna, pokazuje także, że dzięki wzajemnej wymianie oba kraje mogą uzyskać korzyści, a nie tylko Portugalia, która ma przewagę absolutną w produkcji obu dóbr. Przewagę względną można zdefiniować jako zdolność kraju do wytwarzania pewnych dóbr po kosztach niższych niż innych dóbr, w porównaniu do innych krajów. Ustalić można ją za pomocą zestawienia przewag absolutnych dla badanych dóbr i państw. Kraj ma przewagę względną w przypadku, gdy jego przewaga absolutna nad drugim krajem jest największa lub gdy jego absolutna strata (brak przewagi) w stosunku do drugiego kraju jest najmniejsza[12].

Bardziej precyzyjnie można wyjaśnić teorię przewag komparatywnych za pomocą kosztów alternatywnych. Twórcą koncepcji kosztów alternatywnych jest G. Haberler, który uznał, że w ten sposób można wyrazić koszty produkcji. Względny koszt danego dobra należy wyrazić kosztem innego dobra, zgodnie z zasadą, że koszt alternatywny danego dobra wyraża się w ilości innych dóbr, z których produkcji trzeba zrezygnować, żeby wytworzyć jednostkę danego dobra. W związku z tym, kraj powinien specjalizować się w produkcji tego dobra, które wytwarza po niższym koszcie alternatywnym niż zagranica. Wyrażanie przewagi komparatywnej jako kosztu alternatywnego jest uzasadnione procesem

[10] J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wydanie II, PWE, Warszawa 2010, s. 22-24.
[11] D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957, s. 149-150.
[12] A. Zielińska-Głębocka, *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s. 20.

specjalizacji, który wymaga przesuwania zasobów między sektorami i zastępowaniem produkcji jednych dóbr wytwarzaniem dóbr innych. Koszt alternatywny umożliwia włączenie do modelu krzywej możliwości produkcyjnych, która pokazuje ograniczoność zasobów produkcyjnych[13].

Podobnie jak A. Smith, D. Ricardo wychodził z założeń modelowych, które w całości pokrywają się z założeniami poprzednika. Ricardiański model handlu międzynarodowego oparty na koncepcji przewag komparatywnych, chociaż ma duże ograniczenia, został pozytywnie zweryfikowany przez wielu ekonomistów na podstawie badań empirycznych[14].

Rozwinięciem koncepcji D. Ricardo była propozycja Eli Heckschera i Bertila Ohlina, którzy sformułowali teorię obfitości zasobów (zwaną też teorią proporcji zasobów). Twierdzili oni, że przyczyną wymiany między różnymi krajami i czynnikiem określającym strukturę handlu międzynarodowego jest występowanie w skali międzynarodowej różnic w kosztach względnych i cenach w wyrażeniu pieniężnym[15]. Źródłem zróżnicowania kosztów i cen jest odmienne wyposażenie krajów w zasoby wytwórcze. Ceny dóbr i czynników wytwórczych wyznaczone są przez wielkości podaży i popytu. Podaż towarów zależy od podaży czynników wytwórczych. Oznacza to, że ceny tych samych dóbr wytwarzanych w różnych krajach zależą od wyposażenia tych krajów w czynniki wytwórcze. Kraj posiada przewagę komparatywną w eksporcie tych towarów, do produkcji których wykorzystuje zasoby, w jakie jest względnie obficie wyposażony. Zgodnie z teorią obfitości zasobów, kraj powinien eksportować te towary, do wytworzenia których zużywa się relatywnie dużo względnie obfitego czynnika produkcji w danym kraju, a więc takiego, którego cena jest niższa. Powinien natomiast sprowadzać z zagranicy takie towary, których produkcja wymaga relatywnie dużej ilości czynnika produkcji względnie rzadkiego w danym kraju. Oznacza to, że istnieje powiązanie kierunków specjalizacji poszczególnych krajów z wielkością posiadanych przez nie zasobów czynników produkcji[16].

Założenia teorii obfitości zasobów w dużej mierze pokrywają się z założeniami teorii przewag absolutnych i teorii przewag komparatywnych. Założenia nowe są następujące: dwa czynniki produkcji (praca i kapitał), różne wyposażenie krajów w czynniki produkcji, różna

[13] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006, s. 70-71.
[14] Szerzej na ten temat. Zob. P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, tom 1, PWN, Warszawa 2007, s. 68-70.
[15] Zgodnie z założeniami A. Smitha i D. Ricardo, wymiana ma charakter bezpieniężny.
[16] E. Jantoń-Drozdowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Ars boni et aequi, Poznań 2004, s. 43-44.

zasobochłonność produkcji poszczególnych dóbr, co oznacza, że jeden towar jest bardziej pracochłonny, a drugi - bardziej kapitałochłonny[17].

W celu weryfikacji teorii obfitości zasobów zostało przeprowadzonych wiele badań empirycznych, z których część potwierdza jej słuszność, a część nie. Najbardziej znana próba weryfikacji empirycznej teorii proporcji zasobów została przeprowadzona przez W. Leontiefa na przykładzie handlu zagranicznego Stanów Zjednoczonych. Wyniki badań okazały się przeciwne do teorii Heckschera-Ohlina, co określono w literaturze mianem paradoksu Leontiefa. Z powodu powszechnej akceptacji przez ekonomistów teorii obfitości zasobów zaczęto szukać przyczyny takich wyników, przeprowadzając w tym celu kolejne badania empiryczne na przykładzie innych krajów. Wśród argumentów mających wyjaśnić paradoks Leontiefa, przytacza się między innymi: procesy specjalizacji we współczesnym świecie są zbyt skomplikowane, żeby można je było wyjaśniać za pomocą wyłącznie dwóch czynników produkcji, istnieją bariery handlowe zakłócające handel międzynarodowy, a praca nie ma charakteru jednorodnego, w przeciwieństwie do tego, jak traktuje ją teoria H-O (nie uwzględniająca kapitału ludzkiego)[18]. Teoria obfitości zasobów jest uznawana za właściwe narzędzie do objaśniania określonej części wymiany międzynarodowej, chociaż nie zawsze da się ją zweryfikować pozytywnie[19].

Wyżej wymienione teorie handlu międzynarodowego należą do tak zwanego tradycyjnego nurtu teorii. Oprócz nich istnieją liczne teorie współczesne, nawiązujące do różnorodnych zjawisk obserwowanych w rzeczywistości, m.in. do zmiany technologicznej, niejednorodności dóbr, ich cyklu życia, efektów skali produkcji, preferencji konsumentów, niedoskonałej konkurencji na rynkach, międzynarodowej integracji regionalnej, procesu przestrzennej koncentracji działalności gospodarczej. W teoriach współczesnych zmienia się też postrzeganie podmiotu handlującego, którym coraz częściej jest, zgodnie ze stanem faktycznym w gospodarce rynkowej, nie kraj (państwo), lecz przedsiębiorstwo. O podziale teorii handlu międzynarodowego na tradycyjne i współczesne decydują przede wszystkim ich założenia, sposób podejścia do modelowanej rzeczywistości, a nie tylko kolejność, w jakiej pojawiły się one w procesie rozwoju myśli ekonomicznej.

O ile w teoriach tradycyjnych założenie o wolnym handlu miało charakter fundamentalny, o tyle w teoriach współczesnych przestaje być istotne, właśnie z uwagi na zmianę sposobu podejścia do modelowanej rzeczywistości. Zaczęto uwzględniać sytuację

---

[17] A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 84.
[18] *Ibidem*, s. 94-97.
[19] R. E. Caves, J. A. Frankel, R. W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, tłum. PWE, Warszawa 1998, s. 173-174.

braku wolnego handlu, a więc bariery w handlu (taryfowe i pozataryfowe), wynikające z regulowania przez państwa wymiany z zagranicą. Koszty pokonywania tych barier przez uczestników handlu, składają się, obok kosztów transportu i ubezpieczenia, na koszty transakcyjne wymiany międzynarodowej. Wpływają one, obok innych czynników, na wielkość i strukturę handlu. Takie podejście dostrzegamy we współczesnych teoriach handlu wykorzystujących dorobek tzw. nowej geografii ekonomicznej[20], a także w modelu Melitza[21].

W kolejnym podrozdziale przedstawione zostanie podejście teorii polityki handlowej do wolnego handlu. W tym obszarze idea wolnego handlu nie znajduje bezwarunkowego wsparcia. Stanowisko ekonomistów, niezależnie od tego czy reprezentują oni nurt tradycyjny czy współczesny teorii handlu, jest pochodną dwojakiego rodzaju podejścia: opartego na racjonalności ekonomicznej w skali światowej lub opartego na racjonalności narodowej[22]. To pierwsze podejście skutkuje teoretycznym wsparciem dla wolnego handlu. To drugie – dostarcza argumentów na rzecz odejścia od wolnego handlu w polityce handlowej.

1.1.2. Ekonomiczne argumenty na rzecz wolnego handlu

Na korzyści z handlu międzynarodowego zwrócił uwagę D. Ricardo, który w swojej książce pisze, *że handel zagraniczny jest dla kraju bardzo korzystny, zwiększa bowiem ilość i różnorodność przedmiotów, na które można wydawać dochody, i dzięki obfitości i taniości towarów zachęca do oszczędzania i do akumulowania kapitału*[23].

Korzyści z handlu powstają dzięki temu, że wymiana dóbr na rynku międzynarodowym odbywa się na podstawie relacji względnych kosztów produkcji, odmiennych od relacji wymiennych na rynku wewnętrznym. Oznacza to, że kraj eksportuje dobra, w przypadku których proces produkcji jest względnie tani i importuje te dobra, które wytwarza względnie drogo[24].

Korzyści z handlu możemy podzielić na korzyści z wymiany oraz na korzyści ze specjalizacji. Korzyści z wymiany pojawiają się szybciej niż korzyści ze specjalizacji. Wynika to z faktu, że korzyści ze specjalizacji ujawniają się dopiero po upływie pewnego czasu, potrzebnego do zmiany struktury produkcji w wyniku przesunięcia zasobów z mniej efektywnych do bardziej efektywnych zastosowań. Jest to zasadnicza różnica między

[20] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 166-170.
[21] M. J. Melitz, *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, „Econometrica", 71 (6), 2003, s. 1695–1725.
[22] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 262.
[23] D. Ricardo, op.cit., s. 146.
[24] J. Świerkocki, op.cit., s. 41.

rodzajami korzyści z handlu. Dla osiągnięcia korzyści z wymiany przesunięcie zasobów nie jest potrzebne. Wystarczy podjąć handel międzynarodowy, zgodnie z posiadanymi przewagami komparatywnymi. Na gruncie teorii klasycznej, wspólne korzyści z wymiany są następujące[25]:

- wzrost ilości dóbr w stosunku do wolumenu dóbr dostępnych w warunkach autarkii;
- potanienie dóbr, ze względu na to, że głównym ich dostawcą na rynkach międzynarodowych jest ten podmiot, który potrafi produkować względnie tanio;
- wzrost dochodu realnego uczestników handlu, możliwy do osiągnięcia przy danych zasobach i warunkach produkcyjnych.

Warto zauważyć, że korzyści z wymiany międzynarodowej mają przede wszystkim charakter konsumpcyjny, a nie produkcyjny. Korzyści konsumpcyjne oznaczają większe możliwości zakupu dóbr, dzięki spadkom ich cen, ponieważ w ich przypadku dostawcą jest ten kraj, który ma względnie niskie koszty produkcji. Wzrasta więc dobrobyt konsumenta mierzony jego dochodem realnym. Z kolei korzyści produkcyjne będą wiązały się z efektem specjalizacji powstałym dzięki optymalnej alokacji zasobów, poprawie struktury produkcji i wzroście jej wydajności przy istniejących zasobach produkcyjnych.

Dla przedstawienia korzyści z wymiany uwzględniane są założenia z modelu przewag komparatywnych[26]. Na podstawie założeń modelu Ricardiańskiego, na wykresie 1.1 przedstawione są dwa kraje (A, B) oraz dwa dobra (x, y). Kraje różnią się strukturą produkcji w stanie autarkii, czyli posiadają różne przewagi komparatywne w produkcji, do której wykorzystywany jest jeden czynnik produkcji.

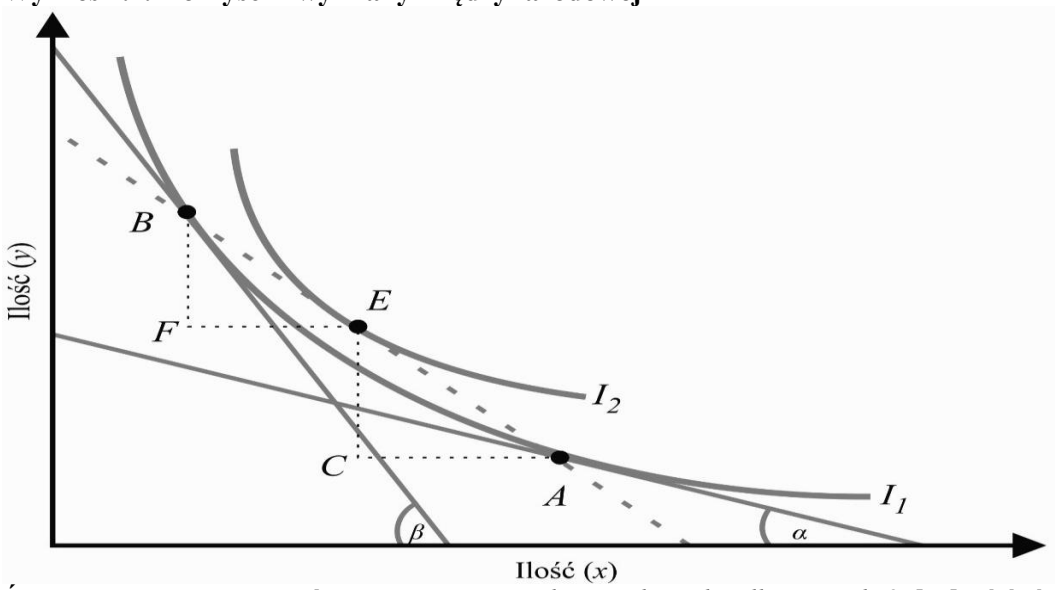
Krzywe transformacji dla kraju A i B (α i β) są liniami przedstawiającymi granice możliwości produkcyjnych obu krajów. Są one liniami prostymi z tego względu, że gospodarka dysponuje jednym czynnikiem produkcji, a koszty alternatywne są stałe. Krzywe transformacji przedstawiają różne możliwe kombinacje produkcji dóbr x i y, łącznie ze skrajnymi, gdzie produkowana jest maksymalna ilość jednego z dóbr i zerowa ilość dobra drugiego. W sytuacji autarkii, kraj A posiada przewagę komparatywną w produkcji dobra x, a kraj B w produkcji dobra y. Nachylenie krzywych możliwości produkcyjnych wyznacza relację wymienną na podstawie kosztów wytwarzania dóbr x i y, dla obu krajów. Relacja

[25] A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 27
[26] Podobnie można pokazać korzyści z wymiany na gruncie teorii obfitości zasobów. Zob. T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s.104-107.

wymienna wewnątrz kraju, liczona na podstawie relacji nakładów pracy dla dobra *x* i *y*, jest równa krzywej transformacji. W przypadku zwiększenia produkcji jednego dobra, równocześnie trzeba zrezygnować z pewnej ilości produkcji dobra drugiego.

Preferencje nabywców są jednakowe dla obu krajów i opisane za pomocą społecznych krzywych obojętności (*I*), które pokazują alternatywne kombinacje dóbr *x* i *y*, dające konsumentom ten sam poziom całkowitej użyteczności. Wyższej krzywej obojętności odpowiada większe zadowolenie konsumentów. I tak, krzywa obojętności I_2 daje większe zadowolenie w porównaniu z I_1, a równocześnie wyższy dochód realny. Stałą użyteczność w stanie autarkii reprezentuje krzywa obojętności I_1. Z założeń modelowych jest ona wspólna dla obu krajów.

Wykres 1.1. Korzyści z wymiany międzynarodowej



Źródło: Opracowanie na podstawie: E. Czarny, *Dlaczego kraje handlują ze sobą?*, [w:] *Globalizacja od A do Z*, E. Czarny (red.), Narodowy Bank Polski, Warszawa 2004, s. 135.

Gdy oba kraje znajdują się w stanie autarkii, osiągają równowagę w produkcji i konsumpcji w punkcie *A* (dla kraju A) oraz w punkcie *B* (dla kraju B). W przypadku gdy kraje podejmą wymianę, kształtuje się wspólna dla nich relacja wymienna (linia przerywana). Kraj A będzie dostarczał na rynek międzynarodowy dobro *x* a kraj B dobro *y*, zgodnie z założeniami dotyczącymi kształtowania się przewag komparatywnych. Dzięki wymianie dojdzie do spadku cen obu towarów. Nowym punktem równowagi produkcji i konsumpcji dla obu krajów będzie punkt *E*, znajdujący się na wyższej krzywej obojętności, a więc odpowiadający wyższemu zadowoleniu konsumentów. W trójkącie handlu kraju A odcinek *AC* oznacza eksport dobra *x*, zaś odcinek *CE* symbolizuje import dobra *y*. W

przypadku trójkąta kraju B odcinek *BF* jest eksportem dobra *y*, zaś odcinek *FE* – importem dobra *x*. Korzyści wynikające z wymiany nie oznaczają, że oba kraje osiągną jednakowe korzyści. Podział korzyści z wymiany będzie zależał od relacji wymiennych wewnątrz każdego z krajów.

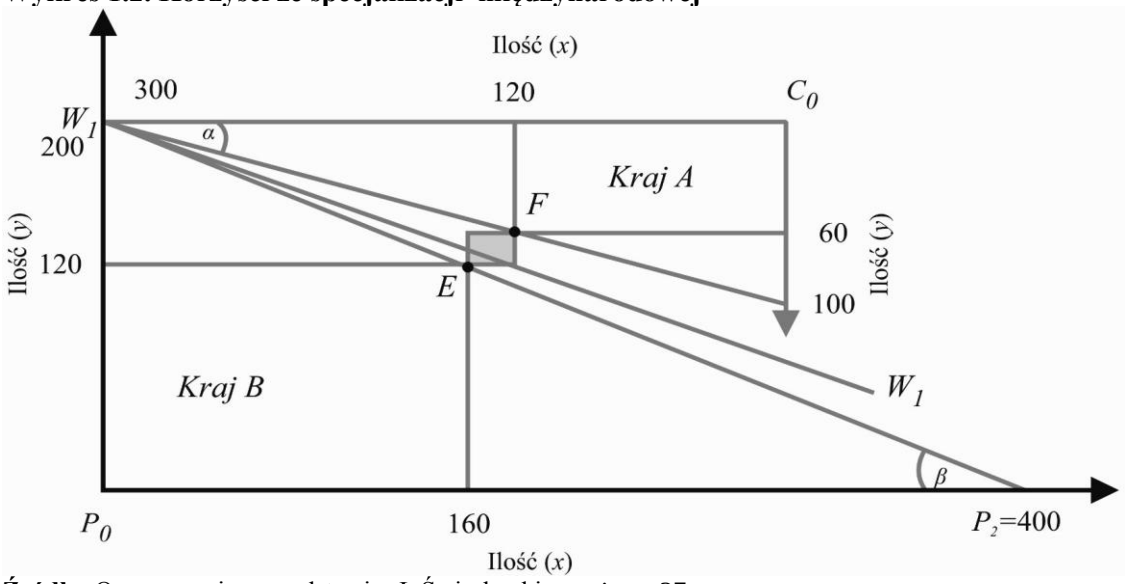
Korzyści ze specjalizacji przedstawione zostały również w ujęciu modelowym na podstawie przewag komparatywnych. Korzyści ze specjalizacji powstają w następstwie podjęcia handlu międzynarodowego, jako efekt dostosowań struktury produkcji w obu krajach do relacji wymiennej na rynku międzynarodowym. Po otwarciu gospodarki dla dwóch krajów uczestniczących w handlu międzynarodowym ukształtuje się wspólna relacja wymienna. Każdy z krajów będzie dostarczał na rynek międzynarodowy towar, który produkuje względnie tanio. Ukształtowana wspólna relacja wymienna doprowadzi do zmian w strukturze wytwarzania w obu krajach, polegających na wzroście produkcji tego dobra, w przypadku którego dany kraj posiada przewagę komparatywną. Realokacja zasobów produkcyjnych, tzn. skierowanie ich do produkcji dóbr względnie tanich w porównaniu z zagranicą, doprowadzi do ich lepszego wykorzystania.

Na wykresie 1.2 została przedstawiona interpretacja geometryczna korzyści, jakie wynikają dla dwóch krajów ze specjalizacji. Przyjęte założenia całkowicie pokrywają się z założeniami wykorzystanymi przy opisie korzyści płynących z wymiany. Obie krzywe transformacji (α i β) wyprowadzone są z tego samego punktu. Kraj A, przy pełnym wykorzystaniu zasobów produkcyjnych, może wyprodukować 300 jednostek dobra *x* i 0 jednostek dobra *y* lub 100 jednostek dobra *y* i 0 jednostek dobra *x*. Koszt alternatywny dobra *x* w tym kraju wynosi więc 1/3 (100/300). Oznacza to, że wykorzystując tę samą ilość pracy można tam wyprodukować albo jedno dobro *x* albo 1/3 dobra *y*. Natomiast koszt alternatywny dobra *y* wynosi 3 (300/100), co oznacza, że używając taką samą ilość pracy możemy wyprodukować jedną jednostkę dobra *y* lub 3 jednostki dobra *x*. Z kolei kraj B może wyprodukować 400 jednostek dobra *x* i 0 jednostek dobra *y*, lub 200 jednostek dobra *y* i 0 jednostek dobra *x*, zatem koszt alternatywny w kraju B wynosi dla dobra *x* – 1/2 (200/400), a dla dobra *y* – 2 (400/200). Na podstawie porównania kosztów alternatywnych można stwierdzić, że kraj A ma przewagę względną w produkcji dobra *x*, ponieważ koszt alternatywny dobra *x* jest niższy w porównaniu z krajem B (1/3 < 1/2) Z kolei kraj B ma przewagę komparatywną w produkcji dobra *y*, ponieważ (2 < 3).

Przed rozpoczęciem handlu punktem równowagi dla kraju A jest punkt *F*, a dla kraju B punkt *E*. Kraj A w punkcie *F* produkuje 120 jednostek dobra *x* i 60 jednostek dobra *y*, a kraj B, 160 jednostek dobra *x* i 120 jednostek dobra *y*. Po otwarciu gospodarek kraje mogą

uzyskać opisane wcześniej korzyści z wymiany. Ukształtowana wspólna relacja wymienna W_1W_1, doprowadzi do zmian w strukturze produkcji w obu krajach. Kraj A zacznie produkować więcej jednostek dobra *x*, a kraj B dobra *y*, zgodnie z ich przewagami względnymi. Przy pełnej specjalizacji, kraj A będzie dostarczał na rynek międzynarodowy 300 jednostek dobra *x*, czyli o 20 jednostek więcej niż wynosiła łączna produkcja tego dobra przez oba kraje przed rozpoczęciem handlu (160+120). Natomiast kraj B będzie dostarczał 200 jednostek dobra *y*, czyli o 20 jednostek więcej niż łączna produkcja światowa tego dobra przed rozpoczęciem handlu (120+60). Korzyści uzyskane dzięki specjalizacji zostały przedstawione na wykresie 1.2 w postaci zacienionego kwadratu. Pionowy bok kwadratu (odcinek C_0W) jest równy dodatkowym 20 jednostkom dobra *x*, z kolei jego poziomy bok (odcinek P_0W j.w.) jest równy 20 jednostkom dobra *y*. Korzyści ze specjalizacji w ujęciu statycznym pokrywają się z korzyściami z wymiany, jednak ich wartość może być wyższa. Podział łącznej nadwyżki będzie zależał od międzynarodowej relacji wymiennej (pokazanej za pomocą krzywej W_1W_1).

Wykres 1.2. Korzyści ze specjalizacji międzynarodowej



Źródło: Opracowanie na podstawie: J. Świerkocki, op.cit., s. 27.

Istnieją również inne rodzaje korzyści wynikających z wolnego handlu, zwane korzyściami „dynamicznymi”[27]. Zaliczyć do nich można korzyści ze skali produkcji oraz efekty wynikające z nasilenia konkurencji, jednak tego rodzaju korzyści nie można rozpatrywać przy założeniach teorii tradycyjnych.

[27] P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia…,* op.cit., s. 310-311.

1.1.3. Pozaekonomiczne argumenty za wolnym handlem

Oprócz argumentów ekonomicznych wymienia się często argumenty o charakterze moralnym, które przemawiają na korzyść wolnego handlu. Argumenty moralne są wyrażone w postaci interpretacji odzwierciedlającej etyczne zachowania wraz z zachodzącymi z ich tytułu konsekwencjami tak dla jednostki, jak i dla całego państwa[28].

Za jeden z podstawowych uważa się argument godności i suwerenności jednostki. Jednostka biorąca udział w transakcjach zachodzących na rynku, który nie jest poddany ograniczeniom przez państwo, czuje się wolna w kwestii podejmowania decyzji odnoszących się do jej majątku. Odnosi się to zarówno do producentów, decydujących samodzielnie na podstawie rachunku ekonomicznego o miejscu wytwarzania dóbr i ich zbytu, jak i konsumentów swobodnie podejmujących decyzje o zakupie dostępnych dóbr, niezależnie od miejsca ich produkcji[29].

Wzrost poziomu życia, dzięki wolnemu handlowi, motywuje ludzi do uczenia się, co podnosi ich świadomość. W ten sposób handel sprzyja lepszemu zrozumieniu możliwości i środków wykorzystywanych dla podnoszenia dobrobytu jednostek oraz państwa[30].

Wolny handel łączy ludzi, ponieważ umożliwia nawiązywanie relacji, które wykraczają poza wymianę gospodarczą. Kiedy narody handlują ze sobą, z zagranicy docierają nie tylko dobra materialne, lecz również ludzie i idee. Technologie pozwalające na nawiązywanie kontaktów biznesowych, stają się również narzędziem pozwalającym na zbliżanie ludzi reprezentujących różne narody, co z kolei może stanowić istotny element sprzyjający utrzymaniu pokoju na świecie. Stanowi to kolejny argument na rzecz wolnego handlu[31].

I wreszcie, wolny handel ogranicza władzę państwa, wskutek czego eliminuje sytuacje, w których niewielkie grono polityków decyduje w sposób arbitralny o strukturze produkcji i konsumpcji w danym kraju. Jednocześnie wolny handel ogranicza możliwości działań lobbystycznych na rzecz grup interesów, sprzecznych z interesem całego społeczeństwa[32].

---

[28] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 271-272.
[29] *Ibidem*, s. 272.
[30] *Ibidem*, s. 272.
[31] D. T. Griswold, *Seven moral arguments for free trade*, CATO policy report Vol. XXIII No. 4, July/August 2001, s. 11-14.
[32] *Ibidem*, s. 11-14.

1.2. Protekcjonizm i jego uzasadnienie teoretyczne

1.2.1. Protekcjonizm w teorii handlu międzynarodowego

Protekcjonizm polega na podejmowaniu przez rząd działań interwencyjnych na rynku, mających na celu ochronę produkcji krajowej przed konkurencją zagraniczną oraz popieranie własnego eksportu[33]. Pierwszą usystematyzowaną teorią protekcjonizmu był merkantylizm[34], który rozwijał się pomiędzy początkiem XVI a połową XVIII wieku. Przedstawiciele merkantylizmu uważali, że kraj powinien zachęcać do eksportu i zniechęcać do importu za pomocą taryf celnych i innych barier handlowych w celu osiągnięcia korzystnego bilansu handlowego. Taka forma polityki względem handlu wynika z założeń idei merkantylistycznej, zgodnie z którą bogactwo narodu nie jest definiowane w kategoriach produkcji i konsumpcji dóbr, lecz w kategoriach posiadanych zasobów kruszców. Eksport przyczynia się do wzrostu zasobów kruszców, natomiast import zmniejsza ten zasób. Celem gospodarowania powinno więc być zwiększanie zasobu kruszców za pomocą dodatniego bilansu handlowego[35]. Oznacza to, że korzyści krajów o dodatnim bilansie handlowym są jednocześnie stratami krajów o ujemnym bilansie handlowym. Współcześnie takie podejście do handlu międzynarodowego określa się mianem gry o sumie zerowej[36].

Charakterystyczne dla doktryny merkantylizmu było twierdzenie, że „pieniądz pobudza handel". Przedstawiciele merkantylizmu uważali, że wzrostowi podaży pieniądza towarzyszy wzrost popytu na pieniądz i dlatego napływ kruszcu wpływa bezpośrednio na wolumen obrotów handlowych, a nie na ceny. Oznacza to, że pieniądz „przyspiesza" handel przez zwiększanie tempa cyrkulacji towarów[37].

Uznanie nadwyżki eksportowej za miarę dobrobytu stanowi błąd teoretyczny merkantylizmu, ponieważ według merkantylistów oznacza to, że produkcja niebędąca przedmiotem handlu międzynarodowego nie przyczynia się do wzrostu dobrobytu. Tymczasem produkcja niebędąca przedmiotem handlu na ogół stanowi zdecydowaną większość krajowej produkcji[38]. Z kolei David Hume przekonująco krytykował koncepcję merkantylistów za przyjęcie założenia, że pieniądz przyspiesza handel, udowadniając, że obfitość pieniądza doprowadzi do wzrostu cen, co wynika z ilościowej teorii pieniądza.

---

[33] Z. W. Puślecki, *Ochrona handlowa wspólnoty europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 1994, s. 17.
[34] J. Rymarczyk (red.), op.cit., s. 22.
[35] H. Landreth, D. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa, PWN 1998, s. 73-76.
[36] J. Świerkocki, op.cit., s. 19.
[37] Szerzej na ten temat. Zob. M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujecie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994, s. 43.
[38] *Ibidem*, s. 43-45.

Wzrost poziomu cen pogorszy konkurencyjność towarów krajowych na rynku międzynarodowym. Natomiast w kraju, w którym import przewyższa eksport, podaż pieniądza spadnie co oznacza, że spadną ceny w związku z czym międzynarodowa konkurencyjność towarów krajowych wzrośnie. I wreszcie, przedstawiciele teorii wolnego handlu udowodnili, że na handlu międzynarodowym mogą skorzystać wszyscy uczestnicy. Innymi słowy, handel międzynarodowy jest grą o sumie dodatniej[39]. Spostrzeżenie to zapoczątkowało okres dominacji idei wolnego handlu w teorii handlu międzynarodowego.

Pierwsze odstępstwa od idei wolnego handlu pojawiły się w drugiej połowie XIX i na początku XX wieku. Powstały wówczas dwie koncepcje teoretyczne: argument cła wychowawczego oraz argument cła optymalnego. Za drugi etap rozwoju argumentów na rzecz protekcjonizmu w handlu, uważa się okres po drugiej wojnie światowej, kiedy powstała teoria krajowych zakłóceń, która uchyliła założenia o doskonałej konkurencji na rynkach dóbr i czynników produkcji i pozwoliła na rozpatrywanie rządowych interwencji w kategoriach rozwiązań „drugie po najlepszym". Za etap trzeci rozwoju argumentów protekcjonistycznych uznaje się okres lat 80. i 90. XX wieku. Szczególną uwagę poświęcono w tym czasie tworzeniu uczciwego handlu jako warunku dochodzenia do wolnego handlu. Uczciwy handel oznacza harmonizację reguł działania w skali międzynarodowej, a także usuwanie nieuczciwych praktyk handlowych w celu wyrównywania pola gry dla wszystkich uczestników rynku międzynarodowego[40].

Przyczyną pojawienia się tych koncepcji było dostrzeżenie nierealności założeń teorii wolnego handlu. Dotyczy to przede wszystkim statycznego podejścia do przewag w kosztach produkcji oraz doskonałości rynków. Statyczna specjalizacja handlu międzynarodowego w długim okresie doprowadza do podziału na kraje uprzemysłowione oraz surowcowe, nie dając tym drugim możliwości zmiany miejsca w międzynarodowym podziale pracy poprzez zmianę struktury produkcji. Wynika to z faktu, że kraje te dostarczają głównie wyroby mniej przetworzone, których relacja wymienna na wyroby wysoko przetworzone ma tendencję do pogarszania się. Prowadzi to do zaniku możliwości zbliżenia się tych krajów do poziomu rozwoju krajów bardziej zawansowanych gospodarczo. Z kolei zasada doskonałej konkurencji została odrzucona z powodu występowania na rynku różnego rodzaju zakłóceń, do których można odnieść efekty zewnętrzne[41]. Ze względu na to, że rynek nie jest na tyle

[39] J. Świerkocki, op.cit., s.19.
[40] A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 176-178.
[41] W wielu przypadkach działanie jednego podmiotu wywiera wpływ na sytuację innych podmiotów, nieuczestniczących w tym działaniu. Taki wpływ nazywany jest efektem zewnętrznym. Wyróżnia się

sprawny, żeby umożliwić osiągnięcie rozwiązania optymalnego, interwencje na rynku są pożądane do realizacji optimum zastępczego[42].

W literaturze przedmiotu istnieje znaczna liczba argumentów przemawiających za wprowadzeniem działań protekcjonistycznych przez poszczególne kraje. Można spotkać się z wieloma kryteriami ich klasyfikacji. W niniejszym opracowaniu został przyjęty podział na argumenty o charakterze ekonomicznym i pozaekonomicznym. W zależności od ich racjonalności argumenty ekonomiczne można podzielić na mocne i słabe, inaczej: istotne (racjonalne) oraz pozorne (nieracjonalne). Do ekonomicznych argumentów istotnych należą: argument cła wychowawczego, argument cła optymalnego, argument niedoskonałości rynków oraz argument strategicznej polityki handlowej. Są to argumenty racjonalne ekonomicznie, wskazujące na możliwości osiągania korzyści w sferze dobrobytu za pomocą wprowadzenia barier w handlu międzynarodowym. Do argumentów pozornych należą między innymi: zwiększenie i/lub ochrona zatrudnienia, produkcji i dochodu, nieuczciwa konkurencja, bezpieczeństwo ekonomiczne państwa oraz poprawa bilansu handlowego. Są one nieracjonalne ekonomicznie, a ich skutki w sferze dobrobytu mogą nie być pozytywne[43]. Argumenty pozorne zostały opisane w niniejszej pracy ze względu na to, że bywają one wykorzystywane na rzecz stosowania antydumpingu.

Podstawa argumentów pozaekonomicznych jest głównie natury politycznej, znajdującej swoje odzwierciedlenie w zagadnieniach obronności kraju, względnie jego suwerenności i niezależności, jak również kultury i tożsamości narodowej[44]. Argumenty pozaekonomiczne zostały pominięte w tej pracy.

1.2.2. Argument cła wychowawczego

Argument cła wychowawczego należy do najstarszych i najbardziej znanych uzasadnień używanych dla ochrony przemysłu w handlu międzynarodowym. Po raz pierwszy sformułowany został przez A. Hamiltona i F. Lista na początku XIX wieku. Następnie został uzupełniony między innymi przez J. S. Milla[45], który wskazał na istnienie w

---

negatywne i pozytywne efekty zewnętrzne. Zob. J. E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2013, s. 95.

[42] T. Rynarzewski, *Cło wychowawcze i cło optymalne w teorii i praktyce polityki handlu międzynarodowego*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny", Zeszyt 1 2003 s. 91.

[43] A. Budnikowski, op.cit., s.218-227; T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 272-284.

[44] T. Rynarzewski, *Cło…,* op.cit., s. 91-92.

[45] M. J. Melitz, *When and how should infant industries be protected?*, „Journal of International Economics", Elsevier, Vol. 66, 2005, s.177-178; T. Rynarzewski, *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2005, s. 29.

nowo powstających branżach dynamicznych efektów uczenia się, oraz przez Ch. Fr. Bastable'a.

Argument cła wychowawczego występuje w dwóch podstawowych wersjach: dla krajów rozwiniętych i rozwijających się. W krajach rozwiniętych wiąże on się z koniecznością czasowej ochrony gałęzi przechodzących restrukturyzację i zagrożonych silną konkurencją zagraniczną. W odniesieniu do krajów rozwijających się, argument cła wychowawczego oparty jest na założeniu, że rodzące się sektory produkcji przemysłowej (*infant industries*) są na początku niekonkurencyjne w stosunku do reszty świata i z tego powodu wymagają ochrony bądź wsparcia ze strony państwa. Po pewnym czasie powinny stać się konkurencyjne, co umożliwi zniesienie ochrony lub wycofanie wsparcia przez rząd[46].

Argument cła wychowawczego jest zgodny z teorią przewag komparatywnych oraz nie kwestionuje idei wolnego handlu. Kwestionuje natomiast postrzeganie przewag komparatywnych jako zjawiska niezmiennego w czasie. Podstawą teoretyczną argumentu cła wychowawczego jest przyjęcie założenia, że przewaga względna powinna być rozpatrywana w kategoriach dynamicznych, a nie statycznych. W kategoriach statycznych struktura produkcji jest efektem zastanego układu przewag komparatywnych. Utrwalana w ten sposób struktura produkcji może okazać się niekorzystna z punktu widzenia możliwości rozwojowych danego kraju[47].

Wprowadzenie ochrony przez państwo dla nowo powstającej gałęzi przemysłu związane jest z występowaniem kilku przyczyn. Pierwszą z nich jest niedoskonałe rozeznanie firm prywatnych w sytuacji panującej na rynku lub ich niepełna zdolność do prawidłowej oceny informacji. Drugą przyczyną jest to, że w krajach rozwijających się rynek kapitałowy jest słabo rozbudowany i przedsiębiorstwom trudno jest pozyskać fundusze niezbędne do zainwestowania w nową gałąź przemysłu. Inwestycje w uczenie się i produkcję mogą trwać przez wiele lat, zanim zaczną przynosić korzyści. Trzecia przyczyna związana jest z pozytywnymi efektami zewnętrznymi, polegającymi na tym, że na rozwoju nowej branży mogą skorzystać również podmioty niezaangażowane bezpośrednio w działalność gospodarczą prowadzoną w jej ramach[48].

---

[46] J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002, s. 33.
[47] T. Rynarzewski, *Cło…,* op.cit., s. 92-93.
[48] W. M. Corden, op.cit., s. 141-145.

Zasadność argumentu cła wychowawczego zależy od różnych czynników występujących w gospodarce kraju, jednak warunkiem koniecznym jest spełnienie następujących założeń[49]:

1) kraj wprowadzający ochronę musi dysponować odpowiednim potencjałem ludzkim i kapitałowym oraz zasobami materiałowymi i surowcowymi;
2) decydenci polityki gospodarczej powinni posiadać wystarczającą wiedzę dla zidentyfikowania i dokonania właściwego wyboru przemysłu do ochrony;
3) koszty związane z wprowadzeniem cła wychowawczego powinny być niższe niż korzyści osiągane w postaci zwiększenia dobrobytu krajowego;
4) okres trwania ochrony powinien być jak najkrótszy[50];
5) wprowadzenie cła wychowawczego musi mieć charakter rozwiązania najlepszego z możliwych (z punktu widzenia przyjętego celu gospodarczego).

Brak odpowiednich zasobów ludzkich i materiałowych w kraju chroniącym zagrożony przemysł nie pozwoli w perspektywie na osiągnięcie takiego poziomu efektywności, który by umożliwił konkurencję z podmiotami z zagranicy. Błędne decyzje mogą spowodować konieczność poniesienia dużych i zbędnych nakładów pochodzących ze środków publicznych. Przedłużanie okresu trwania ochrony może natomiast opóźnić bądź uniemożliwić proces przemian strukturalnych w gospodarce. Jeżeli wprowadzenie cła optymalnego nie jest rozwiązaniem najlepszym z możliwych, może to spowodować większe koszty w porównaniu do rozwiązania najlepszego[51].

Argument cła wychowawczego ma kilka słabych punktów. Po pierwsze, decydenci nie są w stanie prawidłowo wytypować branżę, którą należałoby chronić i która będzie w przyszłości konkurencyjna, ponieważ nie są w stanie zrobić tego lepiej niż rynek. Po drugie, trudno jest określić jak długo ochrona będzie potrzebna. Wynika to z faktu, że podczas stosowania środków ochronnych chroniona gałąź będzie słabej reagować na sygnały płynące z rynku. Po trzecie, przedsiębiorstwa, które powstały i funkcjonują dzięki cłom czy subsydiom, nie są skłonne do obniżania kosztów i dbania o jakość produkcji, czyli do zwiększania swojej konkurencyjności międzynarodowej. Po czwarte, zatrudnieni tam

[49] T. Rynarzewski, *Cło…,* op.cit., s. 95.
[50] Warunek 3 i 4 skuteczności argumentu cła wychowawczego określany jest w literaturze przedmiotu jako test Milla-Bastable'a. Zob. M. C. Kemp, *The Mill-Bastable infant-industry dogma*, „Journal of Political Economy", Vol. 68, No. 1, The University of Chicago Press, 1960, s. 65.
[51] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 290-292.

pracownicy stanowią część elektoratu, która prawdopodobnie będzie broniła uzyskanych przywilejów i przeciwstawiała się ich likwidacji[52].

1.2.3. Argument cła optymalnego

Argument cła optymalnego opiera się na spostrzeżeniu, że w przypadku kraju dużego[53] możliwy jest wpływ jego polityki handlowej na ceny światowe oraz że istnieje pewien poziom ograniczeń handlowych, które umożliwiają takiemu krajowi poprawę jego relacji wymiennych (*terms of trade*). *Terms of trade* definiowane są jako relacja indeksu cen dóbr eksportowanych do indeksu cen dóbr importowanych przez dany kraj w określonym czasie. Jako pierwszy możliwość pozytywnego oddziaływania cła na dobrobyt dużego kraju opisał R. Torrens w 1844 roku, a korzyści związane z poprawą *terms of trade* w wyniku zastosowania bariery celnej opisał Ch. Bickerdike w 1906 roku, w artykule *The Theory of Incipient Taxes*[54].

Zgodnie ze spostrzeżeniem R. Torrensa, tylko kraj duży, w odróżnieniu od kraju małego, może uzyskiwać korzyści z wprowadzenia cła. Wynika to z tego, że kraj o względnie dużym udziale w rynku międzynarodowym może oddziaływać na poziom ceny na tym rynku. Mały kraj natomiast nie wywiera takiego wpływu i jest biorcą cen panujących na rynku światowym, a wolny handel jest dla niego optymalny w rozumieniu Pareta[55]. Dla kraju dużego wolny handel nie musi stanowić polityki optymalnej, gdyż posiada on możliwość wywierania wpływu na rynek. Duży kraj może wykorzystywać swoją monopolistyczną i/lub monopsoniczną pozycję w handlu międzynarodowym. Za pomocą ceł nałożonych na eksport może on ograniczyć wywóz, co doprowadzi do wzrostu cen sprzedawanego towaru; w tym przypadku duży kraj będzie działał jak monopolista. Z kolei na rynkach importowych wystąpi w roli monopsonisty, który ograniczając przywóz doprowadzi do obniżenia światowej ceny towaru[56]. Oczywiście korzyść dużego kraju z tytułu poprawy jego *terms of trade* należy porównać z kosztami cła (zob. rozdz. 1.3.3 i 1.3.4 niniejszej pracy),

---

[52] J. Świerkocki, op.cit., s. 160.

[53] Za kraj duży (ekonomicznie) uznaje się kraj, który reprezentuje znaczący udział w światowej podaży i/lub popycie na dany towar i który może wpływać na cenę światową. Tym samym, krajem małym (ekonomicznie) jest taki, który ze względu na swój udział w światowej podaży i/lub popycie na dany towar nie jest w stanie wpływać na cenę światową tego towaru.

[54] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 294-295; A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 180.

[55] Optimum Pareta pochodzi od nazwiska włoskiego ekonomisty Vilfreda Pareto i oznacza sytuację, w której nie jest możliwa realokacja zasobów, która polepszyłaby położenie jednego podmiotu, nie pogarszając położenia innego podmiotu. Zob. J. E. Stiglitz, op.cit., s. 69-70.

[56] M. Bijak-Kaszuba, *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski*), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 16-17.

powstającymi wskutek deformacji produkcji i konsumpcji. Cłem optymalnym dla dużego kraju będzie taka stawka, przy której krańcowa korzyść z tytułu poprawy warunków wymiany (*terms of trade*) będzie równa krańcowej stracie efektywności, spowodowanej nadmiernym wzrostem produkcji i ograniczeniem konsumpcji w warunkach stosowania cła[57].

Argument cła optymalnego, z teoretycznego punktu widzenia, uznaje się za poprawny, jednak budzi on kilka zastrzeżeń. Po pierwsze, poprawie relacji wymiennej kraju wprowadzającego cło towarzyszy jej pogorszenie w przypadku innych krajów. Jeżeli kraje dotknięte takim działaniem nie pozostaną bierne i zastosują środki odwetowe, to może to zniwelować korzyści uzyskane pierwotnie przez wprowadzenie cła. Po drugie, wprowadzenie ceł dla uzyskania korzyści przez jeden kraj zakłóca wolny handel, i tym samym hamuje specjalizację międzynarodową, zmniejszając dobrobyt całego świata. Po trzecie, korzyści wynikające z wprowadzenia cła nie są osiągalne dla zdecydowanej większości krajów, których popyt i podaż w niewielkim stopniu wpływają na cenę światową[58].

1.2.4. Argument niedoskonałości rynków

Podstawą idei wolnego handlu jest ekonomiczny model oparty na doskonałej konkurencji, jednak w rzeczywistej gospodarce taki stan nie występuje. Rynek cechuje najczęściej występowanie niedoskonałości i zakłóceń. Niedoskonałości rynku krajowego dotyczą sytuacji, w których określony rynek w danym kraju nie funkcjonuje prawidłowo, zarówno w zakresie produkcji jak i konsumpcji. Na przykład, nieelastyczny rynek pracy nie jest w stanie zapewnić pełnego zatrudnienia, rynek kapitałowy nie umożliwia sprawnego transferu zasobów do efektywnych branż produkcji, rynki towarowe wykazują zakłócenia spowodowane efektami zewnętrznymi[59].

Argument oparty na niedoskonałości rynku krajowego jest szczególnym przypadkiem ogólnej koncepcji znanej w teorii ekonomii jako teoria drugiego najlepszego rozwiązania. Według tej teorii, polityka nieingerencji państwa jest pożądana na danym rynku tylko wtedy, gdy wszystkie pozostałe rynki funkcjonują właściwie. W sytuacji kiedy tak nie jest, interwencja rządu, która deformuje system bodźców na jednym rynku, w rzeczywistości może przyczynić się do podwyższenia dobrobytu przez osłabienie konsekwencji

[57] P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia…,* op.cit., s. 314-316.
[58] A. Budnikowski, op.cit., s. 220-221.
[59] M. Bijak-Kaszuba, op.cit., s. 17-18.

niedoskonałości innego rynku. Najlepszym rozwiązaniem byłaby bezpośrednia eliminacja tych niedoskonałości, ale jeżeli z jakichś powodów nie można tego zrobić, to interwencja na innych rynkach może stanowić drugie najlepsze rozwiązanie problemu. Ekonomiści stosując w polityce handlowej teorię rozwiązania drugiego po najlepszym dowodzą, że niedoskonałości wewnętrznego funkcjonowania gospodarki mogą usprawiedliwiać ingerencję w jej zewnętrzne stosunki gospodarcze[60].

Przy wyborze przedmiotu i sposobu interwencji potrzebna jest budowa strategii działania rządu wymagająca określenia: celu, który zamierza się osiągnąć, źródła zakłócenia rynkowego (wewnętrznego lub zewnętrznego), możliwie najlepszego rozwiązania (do realizacji celu), rozwiązania drugiego po najlepszym (do realizacji celu, gdy rozwiązanie optymalne jest niemożliwie do zastosowania), skutków ubocznych rozwiązania suboptymalnego oraz kolejnych gorszych rozwiązań, stanowiących alternatywę dla interwencji drugiej po najlepszym[61].

Niedoskonałość rynku krajowego nie jest przekonującym argumentem odejścia od wolnego handlu. Wynika to z dwóch powodów. Po pierwsze, jest on sprzeczny z zasadą optymalnej interwencji w przypadku zakłóceń rynku krajowego, która mówi, że zawodności rynku krajowego powinny być korygowane za pomocą odpowiedniej polityki, bezpośrednio dotyczącej źródeł problemu. Polityka interwencji pośredniej, czyli skierowanej na inny sektor gospodarki, niż ten, w którym powstają zakłócenia, prowadzi do niezamierzonych deformacji bodźców w innych sektorach gospodarki. Wobec tego środki polityki handlowej zastosowane jako remedium na niedoskonałości rynku wewnętrznego nigdy nie będą rozwiązaniem optymalnym, lecz drugim po najlepszym. Po drugie, trudno jest precyzyjnie zidentyfikować niedoskonałości rynku, w wyniku czego nie można mieć pewności co do właściwego sposobu stosowania narzędzi polityki gospodarczej. W takim przypadku wybór środka polityki handlowej typu drugi po najlepszym może łatwo stać się wyborem politycznym, a nie ekonomicznym[62].

1.2.5. Argument strategicznej polityki handlowej

Koncepcja strategicznej polityki handlowej, jako uzasadnienie interwencji państwa w gospodarkę, powstała na gruncie współczesnych teorii handlu międzynarodowego w latach osiemdziesiątych XX wieku, a za jej twórców uznaje się J. Brandera, B. Spencer i P.

---

[60] P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia…,* op.cit., s. 317-318.
[61] A. Zielińska-Głębocka, op.cit. s. 184.
[62] M. Bijak-Kaszuba, op.cit., s. 18-19; P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia…,* op.cit., s. 318-320.

Krugmana. Przyczyną pojawienia się tej koncepcji jest występowanie takich gałęzi przemysłu, w których – w celu zaspokojenia popytu światowego – wystarczająca jest konkurencja zaledwie kilku przedsiębiorstw (są to rynki oligopolistyczne)[63]. Jako przykład takich rynków mogą posłużyć gałęzie przemysłu wykorzystujące zaawansowane technologie, takie jak przemysł lotniczy.

Stosowanie przez rząd strategicznej polityki handlowej, polegającej na wspieraniu – za pomocą subsydiów – krajowego przedsiębiorstwa działającego na międzynarodowym rynku typu oligopolistycznego, wynika z kilku przyczyn. Pierwszą z nich jest występowanie wysokich kosztów stałych, na które składają się wydatki na badania i rozwój, a które stwarzają istotną barierę wejścia na rynek nowych podmiotów. Drugą jest możliwość uzyskania na tego typu rynkach wysokiej renty oligopolistycznej. W tym kontekście rząd jest zainteresowany przesunięciem możliwie dużej części tej renty do przedsiębiorstwa krajowego (tzw. *rent shifting*). Trzecią przyczyną są korzyści wynikające z efektów zewnętrznych, jakie branże wykorzystujące zaawansowane technologie mogą wywołać w pozostałych branżach. Czwartą przyczyną są pozytywne skutki wynikające z korzyści skali i efektów uczenia się. Korzyści skali doprowadzają do spadku cen dóbr, a z kolei efekty uczenia się mogą korzystnie wpłynąć na podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstw funkcjonujących nie tylko w objętej pomocą rządu branży strategicznej[64].

Ze względu na fakt, że poszczególne przedsiębiorstwa działają w warunkach oligopolu, każda zmiana przez nie wprowadzana ma bezpośredni wpływ na zachowanie konkurencji. W tym kontekście można więc zaobserwować występowanie strategicznej współzależności, polegającej na tym, ze wzmocnienie pozycji jednej firmy może pogorszyć szanse innej. Koncepcja strategicznej polityki handlowej opiera się więc na założeniu, że handel jest grą o sumie zerowej, o której wyniku decyduje rządowa interwencja. Przyczyną specjalizacji międzynarodowej, w omawianym przypadku, nie jest więc przewaga względna kraju, lecz przewaga pierwszeństwa, oznaczająca wejście na rynek przed konkurentami[65].

Przeciwnicy stosowania strategicznej polityki handlowej zwracają uwagę na jej negatywne konsekwencje. Po pierwsze, powstaje podobny problem jak w przypadku cła wychowawczego, a mianowicie trudność trafnego wytypowania przez rząd branż strategicznych. Co więcej, raz wybrane branże będą skłonne do wywierania nacisku na rząd w celu utrwalenia otrzymywanego wsparcia. Po drugie, strategiczna polityka handlowa jest

[63] J. Michałek, op.cit., s. 70-71.
[64] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 358-368; J. Michałek, op.cit., s.70-88.
[65] J. Świerkocki, op.cit., s. 161.

polityką zubożania sąsiada, ponieważ polega ona na zwiększaniu dobrobytu krajowego kosztem reszty świata. Po trzecie, z pozytywnych efektów zewnętrznych stosowania takiej polityki mogą skorzystać firmy zagraniczne. Po czwarte, występuje tu, podobnie jak w przypadku polityki zgodnej z argumentem cła optymalnego, wysoki stopień zagrożenia odwetem ze strony innych państw, czego efektem może być „wojna na subsydia”[66].

1.2.6. Argumenty nieracjonalne ekonomicznie

Prawdopodobnie najczęściej podnoszonym, chociaż nieracjonalnym ekonomicznie, argumentem na rzecz wprowadzania środków protekcjonistycznych jest argument ochrony i/lub zwiększenia produkcji, zatrudnienia i dochodów. Opiera się on na przekonaniu, że ograniczenie importu pozwoli na automatyczne przesunięcie części popytu na wyroby krajowe, co z kolei może doprowadzić do zwiększenia produkcji krajowej danego dobra, a następnie mnożnikowego wzrostu produkcji, zatrudnienia oraz dochodów. Argument ten jest szczególnie popularny wśród polityków, którzy używają go w celu utrzymania stabilności społecznej i uzyskania poparcia wyborców[67].

Za odrzuceniem powyższego argumentu przemawia co najmniej kilka faktów. Po pierwsze, zwiększenie produkcji dóbr mających zastąpić import może prowadzić do zmniejszenia eksportu kraju, ze względu na nieefektywną alokację czynników produkcji w warunkach stosowania cła. Po drugie, podaż dobra krajowego nie zwiększa się o wielkość, o którą został ograniczony import, ponieważ spadek podaży dóbr importowanych prowadzi do wzrostu cen, a to przekłada się na spadek popytu krajowego. Z tego powodu gospodarka, zamiast dodatkowych korzyści, może ponosić ciężar społecznego kosztu protekcji. Po trzecie, ograniczenie importu doprowadzić może do podjęcia przez partnerów zagranicznych odpowiednich środków odwetowych w ich polityce importowej, co może doprowadzić do spadku eksportu kraju, który pierwszy zastosował protekcjonizm[68].

Kolejnym nieracjonalnym ekonomicznie argumentem stosowania polityki protekcjonistycznej jest poprawa bilansu handlowego. Według opinii zwolenników tego argumentu, wprowadzenie ograniczeń importu, przy niezmiennej wielkości eksportu, powinno pozwolić na poprawę bilansu handlowego. Argument ten jest szczególnie często używany w okresach utrzymującego się strukturalnego deficytu bilansu handlowego. Podejście to nie uwzględnia faktu, iż wielkość importu uzależniona jest od wysokości

[66] P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia…,* op.cit., s. 388-396; A. Budnikowski, op.cit., s. 229-230; A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 192.
[67] J. Świerkocki, op.cit., s. 156-157; A. Budnikowski, op.cit., s. 218-219.
[68] J. Świerkocki, op.cit., s. 156-157.

popytu. Obniżenie importu w celu przywrócenia równowagi w bilansie handlowym może doprowadzić do efektów opisanych przy poprzednim argumencie[69].

Argument bezpieczeństwa krajowego często jest wykorzystywany dla usprawiedliwienia interwencji państwa w określonych branżach, m.in. w rolnictwo, zaopatrzenie surowcowe, przemysł zbrojeniowy oraz przemysły stanowiące jego podstawę (np. stalowy). Zgodnie z logiką argumentu, kraj powinien być samowystarczalny, tj. niezależny od importu w branżach strategicznych, dla zapewnienia bezpieczeństwa krajowego. Chociaż argument ten może być słuszny w perspektywie bezpieczeństwa krajowego, to z punktu widzenia ekonomii jest on nieracjonalny, ponieważ samowystarczalność w branżach, w których kraj nie jest konkurencyjny, doprowadza do nieefektywnego wykorzystania zasobów. Argument bezpieczeństwa krajowego bywa bardzo przekonujący w odbiorze społecznym, co zwiększa prawdopodobieństwo jego nadużywania w przypadku określonych sektorów gospodarki. Jako przykład można podać przemysł stalowy, który może domagać się ochrony przed konkurencją zagraniczną, wskazując na swoją rolę względem przemysłu zbrojeniowego, a tym samym powołując się na bezpieczeństwo kraju[70]. Zamiast stosowania protekcjonizmu, można jednak pomyśleć o dywersyfikacji dostawców strategicznych dóbr.

1.3. Ekonomiczne skutki protekcjonizmu w polityce handlu zagranicznego

1.3.1. Pojęcie polityki handlu zagranicznego

Przedmiotem polityki handlu zagranicznego (polityki handlowej) jest regulowanie obrotów handlowych z zagranicą. We wszystkich definicjach polityki handlowej niezmienne jest stwierdzenie, że jej treścią jest wpływ państwa na obroty handlowe z zagranicą. Według B. Jelińskiego[71], polityka handlowa obejmuje całokształt przedsięwzięć podejmowanych przez rząd, zmierzających do realizacji założonych celów w zakresie poziomu i struktury importu (polityka importowa) i eksportu (polityka eksportowa) towarów i usług[72]. Według P. Krugmana i M. Obstfelda, polityką handlową są różne formy aktywności ekonomicznej

[69] A. Budnikowski, op.cit., s. 218-219.
[70] P. Гриффин, M. Пастей, *Международный бизнес*, 4-е изд., Издательский дом Питер, 2006, s. 424-425 (wydanie rosyjskie książki: R.W. Griffin, M.W. Pustay, International Business. A Managerial Perspective, Fourth Edition, Pearson Prentice Hall, New Jersey 2004).
[71] B. Jeliński, *Polska polityka handlu zagranicznego w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej*, WUG, Gdańsk 2003, s. 128.
[72] Pojęcie polityki handlowej rozszerzało się w miarę upływu czasu. Pierwotnie odnosiło się tylko do eksportu i importu dóbr, jednak później, w związku ze wzrostem międzynarodowego handlu usługami, pojęcie to zaczęło również obejmować usługi.

rządów, zmierzające do oddziaływania na rozmiary, kierunki oraz strukturę obrotów w handlu zagranicznym[73]. Według E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, polityka handlowa jest realizowaniem przez określony kraj zadań w sferze wymiany handlowej z zagranicą przy zastosowaniu pewnych instrumentów[74].

Polityka handlowa mieści się w zagranicznej polityce ekonomicznej (gospodarczej). Ta ostatnia odnosi się do regulacji przepływu nie tylko towarów i usług, lecz również czynników produkcji[75]. Według P. Bożyka, jest to świadome oddziaływanie państwa na obroty towarowe i usługowe oraz oddziaływanie na przepływ pracy, kapitału, zasobów bogactw naturalnych i technologii[76].

Pod pojęciem celów polityki handlowej rozumie się wybór przez państwo pewnych priorytetów w stosunkach gospodarczych z zagranicą. Ogólnym celem polityki handlowej jest przyczynienie się do zapewnienia szybkiego i zrównoważonego rozwoju gospodarczego przez optymalne uczestnictwo kraju w gospodarce światowej[77]. Bardziej szczegółowy podział celów polityki handlowej przedstawia E. Jantoń-Drozdowska. Należą do nich przede wszystkim[78]:

- kształtowanie pożądanych rozmiarów eksportu i importu oraz salda bilansu handlowego,
- poprawa wskaźnika *terms of trade*,
- stabilne zaopatrzenie gospodarki w niezbędne surowce i materiały,
- stymulowanie zmian strukturalnych w gospodarce,
- zapewnienie równowagi na rynku pracy.

Warto zauważyć, że cele stymulowania zmian strukturalnych w gospodarce i zapewnienia równowagi na rynku pracy nie są celami bezpośrednimi polityki handlowej. Instrumenty polityki handlowej mogą jedynie pośrednio oddziaływać na realizację tych celów, w sposób uzupełniający. Cele polityki handlowej są często ze sobą powiązane. Wynika to z faktu, że bez osiągnięcia jednego celu nie jest możliwe osiągnięcie celu

[73] R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 1993, s. 127.
[74] A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 1996, s. 229.
[75] E. M. Pluciński, *Ekonomia gospodarki otwartej. Wybrane zagadnienia teoretyczno - empiryczne z perspektywy członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Dom wydawniczy Elipsa, Warszawa 2004, s. 337.
[76] P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, op.cit., s. 293.
[77] B. Jeliński, op.cit., s. 128.
[78] E. Jantoń-Drozdowska, op.cit., s. 63.

drugiego. Między celami mogą także występować sprzeczności, a w takich przypadkach pożądane jest ustalenie ich hierarchii i precyzyjnego harmonogramu realizacji[79].

Cele polityki handlowej mogą być osiągane w różnym horyzoncie czasowym. W tym kontekście, polityka handlowa może mieć charakter strukturalny (długoterminowy) lub koniunkturalny (krótkookresowy)[80]. Zachowanie równowagi w bilansie płatniczym jest celem krótkookresowym, czyli koniunkturalnym, podobne jak dążenie do zwiększenia rozmiarów eksportu lub importu. Pierwotnym celem długookresowym jest wzrost korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy, co można osiągnąć przez wzrost konkurencyjności międzynarodowej.

Podstawowej klasyfikacji polityki handlowej można dokonać na podstawie dwóch kryteriów. Po pierwsze, ze względu na sposób jej kształtowania i realizacji, może mieć ona charakter polityki autonomicznej lub konwencyjnej (umownej). Polityka autonomiczna polega na prowadzeniu przez dane państwo samodzielnej polityki handlowej, bez uzgodnień z partnerami zagranicznymi. Jest to jednostronne wyznaczenie celów oraz środków dla ich realizacji. Polityka autonomiczna wiąże się z ryzykiem podjęcia środków odwetowych przez partnerów handlowych. Polityka konwencyjna natomiast jest efektem kompromisu między partnerami handlowymi, gdyż powstaje w drodze konsultacji, negocjacji i porozumień międzypaństwowych, regionalnych i międzynarodowych[81].

Drugim kryterium klasyfikacji polityki handlowej jest kierunek ingerencji państwa w sferze handlu zagranicznego. Z tego punktu widzenia można wyodrębnić dwa przeciwstawne kierunki: politykę liberalizacji i politykę protekcjonizmu. Polityka liberalizacji oznacza otwieranie gospodarki krajowej na współpracę z zagranicą, natomiast polityka protekcjonizmu wprowadzanie barier utrudniających tę współpracę[82]. W postaci czystej, ani pierwsza ani druga koncepcja polityki handlowej w zasadzie nie występuje w praktyce[83]. W zależności od przeważającej tendencji w polityce handlowej, możemy mówić o bardziej lub mniej liberalnej (lub protekcjonistycznej) polityce. Dany kraj może znosić bariery w jednej branży, podwyższając lub utrzymując je w innej[84]. Protekcjonizm jest ukierunkowany na

---

[79] *Ibidem*, s. 63.
[80] A. Kisiel-Łowczyc, *Polityka handlowa krajów kapitalistycznych : zagadnienia wybrane*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1982, s. 7.
[81] E. Jantoń-Drozdowska, op.cit., s. 88.
[82] J. Świerkocki, op.cit., s. 127.
[83] Wyjątek stanowi Hongkong, którego polityka handlowa zbliża się do ideału wolnego handlu. Zob. E. M. Pluciński, op.cit., 338.
[84] Przykładów dostarcza raport Banku Światowego, przedstawiający liczbę środków liberalizacyjnych i protekcyjnych, wprowadzonych przez wybrane państwa w latach 2008-2011. Zob. M. Datt, B. Hoekman, M. Molouche, *Taking Stock of trade protectionism since 2008*, „Economic premise", The World Bank, December 2011, No. 72, s. 2-3.

realizację interesu narodowego (lub regionalnego), w przeciwieństwie do wolnego handlu, który jest zwrócony ku osiągnięciu światowego dobrobytu. Warto przy tym zauważyć, że realizacja interesu narodowego nie musi być korzystna dla wszystkich grup społecznych w danym kraju, ponieważ protekcjonizm działa bardzo selektywnie i zwiększając korzyści jednej grupy, zmniejsza je w odniesieniu do innych grup.

Wybór polityki handlowej zależy od splotu różnorodnych czynników. W literaturze przedmiotu wyodrębnia się wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania polityki handlowej[85]. Do głównych uwarunkowań wewnętrznych zalicza się poziom rozwoju gospodarczego, strukturę produkcji, stan koniunktury, siłę nacisku grup interesu tworzonych przez podmioty gospodarcze. Poziom rozwoju gospodarczego i struktura produkcji określają zakres i charakter uczestnictwa kraju w wymianie międzynarodowej. Przy innych czynnikach niezmienionych, wyższy poziom rozwoju gospodarczego, wraz z wyższym poziomem zamożności społeczeństwa, z reguły przekłada się na większą otwartość gospodarki na handel zagraniczny, co wynika z możliwości podażowych gospodarki oraz z wielkości i struktury popytu społecznego, w tym popytu na import. Kolejnym istotnym uwarunkowaniem makroekonomicznym jest stan koniunktury gospodarczej, ponieważ w przypadku kryzysu lub stagnacji gospodarczej można oczekiwać nasilenia działań protekcjonistycznych, podobnie jak ich zanikania – w przypadku ożywienia i wzrostu gospodarczego[86]. W sensie mikroekonomicznym, na zmiany polityki handlowej wpływa charakter i struktura podmiotów gospodarczych, z których jedne mogą być nastawione proeksportowo, a inne mogą konkurować z importem. Znajduje to zazwyczaj swoje odzwierciedlenie w strukturze grup interesu oraz nacisku, jaki będą one wywierać na rząd. Na uwarunkowania zewnętrzne składają się natomiast zobowiązania prawno-międzynarodowe kraju prowadzącego politykę handlową (porozumienia międzynarodowe o charakterze wielostronnym, dwustronnym lub regionalnym), a także procesy i/lub zdarzenia mające miejsce poza tym krajem (m.in. przemiany strukturalne w gospodarce światowej, zewnętrzna stabilizacja polityczna, charakter polityki krajów partnerskich). Wśród uwarunkowań zewnętrznych, zasadnicze znaczenie mają umowy międzynarodowe, przede wszystkim te, których treścią jest regulacja polityki handlowej państw sygnatariuszy. Mogą one ograniczać możliwości stosowania przez te państwa określonych instrumentów polityki handlowej. Dotyczy to np. zakazu stosowania subsydiów eksportowych przez kraje

[85] A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 130; B. Jeliński, op.cit., s. 130; J. Świerkocki, op.cit., s. 127-128.
[86] A. Milczarczyk-Woźniak, P. Hanclich, P. Witkowski, *Środki polityki handlowej w wymianie międzynarodowej. Na przykładzie Unii Europejskiej*, WSCiL, Warszawa 2011, s. 28-29.

członkowskie WTO. Przemiany strukturalne zmieniają układ sił w gospodarce światowej, co może pociągać za sobą dostosowania w polityce handlowej poszczególnych państw lub ich grup. Przykładem może być gwałtowny wzrost znaczenia Chin w handlu światowym, czego skutkiem okazał się wzmożony protekcjonizm ze strony innych państw, a także włączenie Chin do systemu regulacyjnego WTO. Niestabilność polityczna o zasięgu regionalnym lub szerszym, przekłada się zwykle na osłabienie liberalnego kursu polityki handlowej. Zmiany w polityce handlowej krajów partnerskich, w zależności od ich charakteru, wpływają na zmianę charakteru polityki handlowej danego kraju (w kierunku bardziej liberalnym lub bardziej protekcjonistycznym), najczęściej na zasadzie wzajemności.

1.3.2. Klasyfikacja instrumentów polityki handlowej

W literaturze przedmiotu można zauważyć różną klasyfikację instrumentów, nazywanych również narzędziami polityki handlowej lub barierami w handlu. Na podstawie kryterium charakteru danego instrumentu wyróżnia się klasyfikację na środki taryfowe i pozataryfowe (takiego podziału używają między innymi J. Świerkocki[87] i A. Zielińska-Głębocka[88]), jak również bardziej szczegółową klasyfikację trójdzielną: środki taryfowe, pozataryfowe i parataryfowe. Przy trójdzielnej klasyfikacji występują instrumenty parataryfowe, które podobnie jak cła wpływają bezpośrednio na cenę dóbr, czyli wywierają takie same skutki jak cła, nie będąc cłami, z kolei pozataryfowe stanowią barierę administracyjną. Taki podział stosuje między innymi E. M. Pluciński[89]. Można również spotkać się z podziałem na bariery taryfowe i nietaryfowe, gdzie te ostatnie dzielą się na parataryfowe i pozataryfowe[90]. Wspólną cechą wyżej wymienionych klasyfikacji jest oddzielenie cła od innych instrumentów polityki handlowej. W niniejszej pracy przyjęty został podział na cła i instrumenty pozataryfowe.

Cła należą do najstarszych i najczęściej stosowanych środków ograniczania wymiany z zagranicą. Cło jest rodzajem podatku pobieranego przez państwo na towary przewożone w momencie przekraczania granicy celnej kraju bądź grupy krajów w (przypadku unii celnych). Ze względu na cel stosowania, cła dzielą się na fiskalne i ochronne. Funkcja fiskalna ceł polega na dostarczaniu środków do budżetu państwa. Historycznie jest to najstarsza przyczyna stosowania ceł. Funkcja ochronna ceł polega na ochronie krajowych producentów przed konkurencją zagraniczną.

---

[87] J. Świerkocki, op.cit., s.13.
[88] A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 135.
[89] E. M. Pluciński, op.cit., s. 338.
[90] J. Rymarczyk (red), op.cit., s. 84.

Ze względu na kierunek ruchu towarów, cła dzielimy na importowe, eksportowe i tranzytowe. Cła importowe, pobierane przy imporcie, mają charakter ochronny i/lub fiskalny. Są to najczęściej stosowane cła. Cła eksportowe pobierane są od towarów sprzedawanych za granicę, występują rzadko i mają zazwyczaj charakter fiskalny[91]. Niekiedy bywają stosowane w celu ograniczenia wywozu dóbr rzadkich, a w przypadku surowców – w celu aktywizacji przerobu w kraju[92]. Tranzytowe cła, niezwykle rzadko występujące, pobierane są od towarów zagranicznych przewożonych przez terytorium danego kraju. Kraje tranzytowe znoszą je, bowiem tranzyt jest poważnym źródłem dochodów państwa i przynosi gospodarce krajowej znaczne korzyści z tytułu, między innymi, udostępniania swoich środków transportu i usług[93].

Kolejnym kryterium klasyfikacji ceł jest techniczny sposób ustalania cła, zgodnie z którym wyróżniamy cła *ad valorem*, specyficzne oraz mieszane. Cła *ad valorem* ustalane są w procentach w stosunku do wartości towaru, specyficzne są ustalane w stosunku do ilości towaru, a mieszane stanowią połączenie cła specyficznego i *ad valorem*[94].

Współcześnie znaczenie ceł zmniejszyło się na rzecz instrumentów pozataryfowych. Przyczyną tego jest, z jednej strony, przynależność licznych państw do Światowej Organizacji Handlu (wcześniej do GATT), która prowadzi politykę zachęcającą państwa do liberalizacji ceł. Z drugiej strony, instrumenty pozataryfowe, charakteryzujące się dużą różnorodnością form, są bardziej skuteczne, mogą być stosowane w sposób selektywny i elastyczny. Szacuje się, że instrumenty pozataryfowe obejmują prawie 500 różnorodnych barier, które dotknęły, według niektórych szacunków, jedną czwartą światowego importu[95]. Narzędzia pozataryfowe można podzielić na dwie zasadnicze grupy[96]:

- narzędzia bezpośrednie,
- narzędzia pośrednie.

Narzędzia bezpośrednie (zwane również właściwymi barierami pozataryfowymi), wpływają na handel bezpośrednio i służą przede wszystkim celom polityki handlowej. Ich funkcja polega na ochronie rynku wewnętrznego przed dostawcami zagranicznymi oraz na wzmacnianiu pozycji krajowych producentów na rynku krajowym i zagranicznym. Oznacza

---

[91] W przypadku Federacji Rosyjskiej cła eksportowe na surowce energetyczne stanowią poważne źródło dochodu budżetowego.
[92] Wprowadzenie cła na dobra rzadkie może też być związane z dążeniem do ochrony środowiska. Jest to m.in. argument podnoszony oficjalnie przez Chiny, które ograniczają wywóz metali ziem rzadkich.
[93] B. Jeliński, op.cit., s. 283.
[94] K. Białecki, *Operacje handlu zagranicznego,* PWE, Warszawa 2002, s. 16.
[95] А. С. Иванов, *Нетарифные инструменты торговой политики* [w:] *Основы торговой политики и правило ВТО*, Международные отношения, Москва 2006, s. 109.
[96] A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 104.

to, że mogą one być ukierunkowane na ograniczanie importu, jak również na pobudzanie eksportu. Są bezpośrednią alternatywą ceł. Dzielą się one na ilościowe, fiskalne oraz administracyjne.

Tabela 1.1. Pozataryfowe narzędzia handlowe

Bezpośrednie	Pośrednie
Ilościowe: - ograniczenia ilościowe (kwoty, kontyngenty) - kontyngenty celne - dobrowolne ograniczenia eksportu - VER-y - porozumienia dotyczące sprzedaży, np. o uporządkowanym marketingu - zmienne opłaty, np. opłaty wyrównawcze w handlu rolnym, minimalne ceny importowe, specyficzne opłaty od importu **Fiskalne:** - subwencje eksportowe - subsydiowane kredyty eksportowe - subsydiowane ubezpieczenia handlowe - promocja eksportu - dyskryminacyjne zamówienia rządowe - handel państwowy - promocja zakupu dóbr krajowych *(buy home goods*) - podatek graniczny **Administracyjne:** - licencje importowe - licencje eksportowe - embargo - obowiązkowe procedury celne	**Fiskalne:** - subwencje regionalne - subwencje produkcyjne - subsydiowanie przedsiębiorstw państwowych - opodatkowanie pośrednie dóbr importowych, zwolnienia z podatków od dóbr eksportowych - pomoc wiązana **Administracyjne:** - regulacje dotyczące zdrowia i bezpieczeństwa (techniczne standardy, normy, wymogi sanitarne, wymogi w zakresie opakowania lub oznakowania produktów) - kontrola środowiska naturalnego (wymogi w zakresie ochrony środowiska) - standardy pracy - regulacje dotyczące ochrony praw handlowych i przemysłowych - przepisy chroniące konkurencję - reguły pochodzenia towaru - ograniczenia dewizowe - wymogi depozytów bankowych - **dumping* i procedury antydumpingowe** - kontrola cen importowych i eksportowych

*****Dumping nie jest instrumentem polityki handlowej, lecz działaniem przedsiębiorstwa.
Źródło: Opracowanie na podstawie A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 138-139.

Druga grupa instrumentów pozataryfowych ma na celu regulowanie handlu w sposób pośredni. Instrumenty te stają się przeszkodami w handlu jako efekt uboczny polityki rządu, zmierzającej do realizacji określonych celów w gospodarce. Narzędzia te można podzielić na fiskalne i administracyjne[97]. Pozataryfowe narzędzia polityki handlowej, zarówno bezpośrednie jak i pośrednie, zostały przedstawione w tabeli 1.1. Warto zauważyć, że dumping, będący przedmiotem zainteresowani niniejszej pracy, nie jest instrumentem

[97] *Ibidem*, s. 105.

polityki handlowej, lecz strategią przedsiębiorstwa. Natomiast instrumentem pozataryfowym pośrednim, o charakterze administracyjnym, są procedury antydumpingowe.

1.3.3. Ekonomiczne skutki protekcjonizmu taryfowego w warunkach kraju małego ekonomicznie

Oddziaływanie instrumentów polityki handlowej na gospodarkę zostanie przedstawione na przykładzie cła, najstarszego i najpowszechniej stosowanego instrumentu w tej polityce. Cło zostało uznane za najmniej szkodliwy instrument w systemie GATT/WTO, stanowiący punkt odniesienia dla pozostałych instrumentów polityki handlowej. Cła są również głównym środkiem polityki antydumpingowej.

Z punktu widzenia analizy ceł, w gospodarce każdego kraju wyodrębnia się trzy grupy podmiotów: konsumentów, producentów oraz państwo. Każda zmiana polityki handlowej istotnie wpływa na te trzy podmioty. Wpływ ten nie jest jednakowo ukierunkowany, np. jeśli państwo podwyższy cło na określone dobro, spowoduje to podwyższenie ceny dla konsumentów, lepsze warunki dla producentów danego dobra, oraz dodatkowe wpływy do budżetu państwa. Dlatego też analiza zmian dobrobytu wskutek zastosowania cła powinna uwzględniać wpływ na wszystkie trzy komponenty, w celu określenia wpływu netto na gospodarkę[98].

Wpływ na konsumentów zależy od zmiany cen, spowodowanej zmianą polityki handlowej. Spadek cen płaconych przez konsumentów oznacza wzrost ich realnego dochodu, a także ewentualność pojawienia się nowych konsumentów. Z kolei wzrost ceny będzie wiązał się z obniżeniem dochodów realnych konsumentów, a także z potencjalnym spadkiem popytu. Wpływ zmian cenowych na producentów jest przeciwny do wpływu na konsumentów. Producenci osiągają korzyści z podwyższenia ceny na własną produkcję, wzrost ceny motywuje ich również do dostarczenia na rynek większej ilości dóbr[99]. W efekcie, dochody producentów rosną. Wpływ polityki handlowej na budżet państwa zależy od tego, czy zmiana polityki prowadzi do zwiększenia czy zmniejszenia jego dochodów. Efektu tego nie można jednoznacznie powiązać z protekcjonizmem celnym lub z liberalizacją ceł, ponieważ na efekt dochodowy wpływa nie tylko wysokość stawki celnej, ale również wolumen obrotów przy danej stawce. Wzrost ceł importowych nie musi więc zawsze prowadzić do wzrostu dochodów budżetu z ceł, podobnie jak spadek ceł nie musi

[98] Б. Наваретти, П. Эпифани, *Принципы торговой политики: теория и инстурменты*, [w:] *Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство*, Д. Г. Тарра (red), Институт Всемирного банка, Весь мир, 2006, s. 29.
[99] *Ibidem*, s. 29.

oznaczać spadku tych dochodów. Efekt netto ceł dla dobrobytu krajowego przedstawia sobą sumę zmian dochodów i strat producentów, konsumentów i państwa. Efekt dobrobytowy netto może być dodatni, nawet jeśli niektóre podmioty ponoszą straty, lub ujemny, nawet jeśli niektóre podmioty odnoszą korzyści.

Analiza oddziaływania cła na gospodarkę kraju małego ekonomicznie (zob. przypis 53) została przeprowadzona dla konkretnego chronionego sektora gospodarki (tzw. model równowagi cząstkowej), oraz dla całej gospodarki (tzw. model równowagi ogólnej). W modelu równowagi cząstkowej będzie rozpatrywany przypadek cła nakładanego na pojedynczy towar, którego produkcja jest traktowana jako niezależna część gospodarki. Pozwala to na pominięcie wpływu wprowadzenia cła na resztę gospodarki. W przypadku modelu równowagi ogólnej skutki wprowadzenia cła będą rozpatrywane dla gospodarki jako całości. Założeniem wspólnym dla obu modeli jest to, że gospodarka funkcjonuje w warunkach wolnego handlu, na rynku panuje doskonała konkurencja i żaden z producentów nie może wpływać na cenę światową, zmniejszając bądź zwiększając wolumen sprzedaży[100].

Analiza cząstkowa dla małego kraju została zaprezentowana na wykresie 1.3, na którym przedstawiony jest rynek dobra *x*, w handlu którym kraj nie ma przewagi komparatywnej. Dodatkowymi założeniami są: homogeniczność towarów krajowych i zagranicznych, pominięcie kosztów transportu i innych barier w handlu. Jednocześnie zakłada się, że każda strata lub korzyść ma taką samą wartość niezależnie od tego, kto ją otrzymuje. Krajowy popyt przedstawia linia prosta D_k a podaż linia S_k. W punkcie wyjściowym w warunkach wolnego handlu cena krajowa dobra *x* równa jest cenie światowej i wynosi P_s. Przy tej cenie konsumpcja równa się Q_4, produkcja krajowa Q_1, a import stanowi różnice między Q_4 i Q_1. Rynek znajduje się w równowadze dla konsumpcji w punkcie *B*, dla produkcji w punkcie *A*. Przy tej równowadze nadwyżka konsumenta (miara korzyści konsumenta z zakupu dobra *x*, rozumiana jako różnica między kwotą jaką konsument rzeczywiście zapłacił a jaką byłby skłonny zapłacić) równa się polu trójkąta P_sBN, usytuowanego poniżej krzywej popytu, a powyżej ceny. Natomiast nadwyżka producenta równa się polu trójkąta *e* (nad krzywą podaży i poniżej linii ceny). Jest ona miarą korzyści producenta przy sprzedaży i oznacza różnicę między ceną po której producenci byliby skłonni sprzedać a ceną faktycznej sprzedaży. Korzyść budżetu państwa nie występuje, ponieważ rynek funkcjonuje w warunkach wolnego handlu.

[100] J. Świerkocki op.cit., s. 142-145.

Jeżeli na import zostanie nałożone cło na dobro *x*, to doprowadzi to do wzrostu ceny do poziomu P_c. Z powodu wyższej ceny konsumenci ograniczą konsumpcję z Q_4 do poziomu Q_3, zaś producenci krajowi zachęceni wyższą ceną, zwiększą produkcję do poziomu Q_2. W rezultacie import skurczy się do poziomu (Q_2Q_3), a produkcja krajowa wzrośnie z Q_1 do Q_2. Przy nowej cenie mamy nowe punkty równowagi: *D* dla konsumpcji, *C* dla produkcji. Zmiany rozmiarów konsumpcji krajowej, produkcji krajowej i importu oznaczają zmiany dobrobytu poszczególnych podmiotów i całej gospodarki. Spadkowi dobrobytu konsumentów towarzyszy wzrost dochodów producentów i budżetu państwa. Strata konsumentów jest jednak większa od korzyści producentów i państwa, a zatem powstaje strata netto, co zostanie przedstawione poniżej.

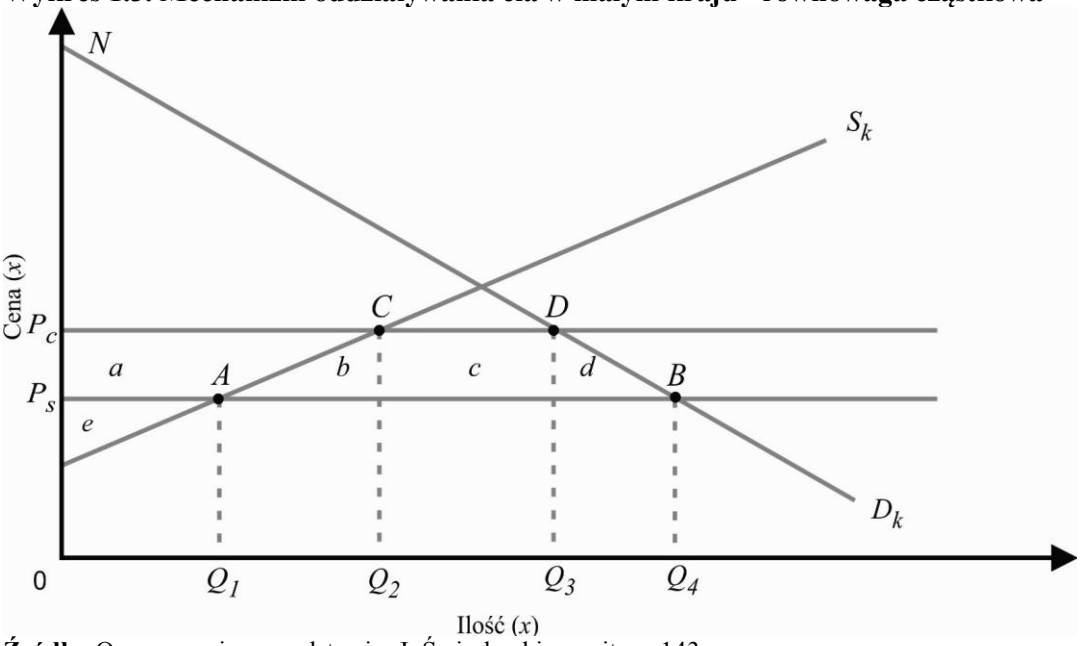
Po nałożeniu cła, z powodu wzrostu ceny, nadwyżka konsumenta maleje do poziomu pola trójkąta P_cDN i jest ona mniejsza niż w sytuacji wyjściowej. Wielkość straty poniesionej przez konsumentów jest różnicą między trójkątami P_sBN i P_cDN, a więc jest równa polu (a+b+c+d), które można zinterpretować jako utraconą nadwyżkę konsumenta. Część tych strat stanowi transfer dochodów od konsumentów do pozostałych podmiotów gospodarki. Część (a) trafi do producentów krajowych, ponieważ dzięki ochronie celnej nadwyżka producenta wzrasta i stanowi sumę pól (a) i (e). Część (c), na którą składają się wpływy z ceł (będące iloczynem wolumenu importu i wysokości cła), trafi do budżetu państwa. Pozostała część straty konsumentów, a mianowicie pole (b+d), nie przekłada się na korzyść innych podmiotów i stanowi stratę netto dla gospodarki, inaczej społeczny koszt protekcji. Pole *b* (nazywane również deformacją produkcji lub efektem produkcyjnym cła) przedstawia stratę netto dla gospodarki wynikająca z nieefektywnej alokacji czynników produkcji, tzn. z zastąpienia tańszego importu (Q_1Q_2) droższą produkcję krajową. Z kolei pole *d* (nazywane również deformacją konsumpcji lub efektem konsumpcyjnym cła) przedstawia stratę netto spowodowaną spadkiem konsumpcji o Q_3Q_4, który nie przełożył się na korzyść pozostałych uczestników gospodarki.

Z przeprowadzonej analizy cząstkowej ceł importowych w małym kraju wynika, że cło działa niekorzystnie dla gospodarki, wywołując dobrobytowe straty netto. Wprowadzenie cła zwiększa wprawdzie możliwości konkurencyjne nieefektywnych producentów krajowych oraz wpływy budżetu państwa, ale jednocześnie powoduje stratę netto w gospodarce, spowodowaną deformacją produkcji i konsumpcji.

W analizie modelu równowagi ogólnej małego kraju wychodzi się z tych samych założeń co w przypadku analizy cząstkowej (doskonała konkurencja, wolny handel, brak możliwości wpływu producentów na cenę). Różnicę stanowi to, że w przypadku równowagi

ogólnej uwzględnia się wpływ nałożonego cła nie tylko na rynek dobra importowanego, lecz jego skutki dla całej gospodarki. Nowe jest również założenie, że całość uzyskanych przez państwo przychodów z wprowadzenia cła podlega redystrybucji[101].

Wykres 1.3. Mechanizm oddziaływania cła w małym kraju - równowaga cząstkowa



Źródło: Opracowanie na podstawie: J. Świerkocki, op.cit., s. 143.

Model uproszczonej analizy równowagi ogólnej został przedstawiony na wykresie 1.4. W przypadku tego modelu produkuje się tylko dwa dobra (*x* i *y*), a możliwości produkcyjne kraju są przedstawione za pomocą krzywej transformacji (*TT*). Każdy z punktów położonych na tej krzywej reprezentuje całkowite i efektywne wykorzystanie zasobów produkcji w kraju przy pełnym zatrudnieniu, a jej kształt sugeruje, że kraj ma przewagę względną w produkcji dobra *x*, w porównaniu z produkcją dobra *y*, w stosunku do reszty świata. Wynika z tego, że krajowi opłaca się produkcja dobra *x* i import dobra *y*. Oprócz tego krzywa transformacji obrazuje relację wymienną wewnątrz kraju (w warunkach braku handlu zagranicznego). Z kolei preferencje konsumentów są przedstawione za pomocą krzywych obojętności. Im wyżej są one położone w stosunku do osi poziomej, tym większy jest poziom zadowolenia konsumentów, jak również ich dochody realne.

Równowaga rynkowa produkcji, w warunkach wolnego handlu, znajduje się w punkcie R_1 styczności krzywej transformacji i krzywej światowych *terms of trade* (TOT), tzn. światowej relacji wymiennej (linia S_1S_1), równej tangensowi α. Punkt R_1 wyznacza wolumen produkcji krajowej dobra *x* i *y* (OW_{x4} dla dobra *x*, oraz OW_{y1} – dla dobra *y*). Linia

[101] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 323.

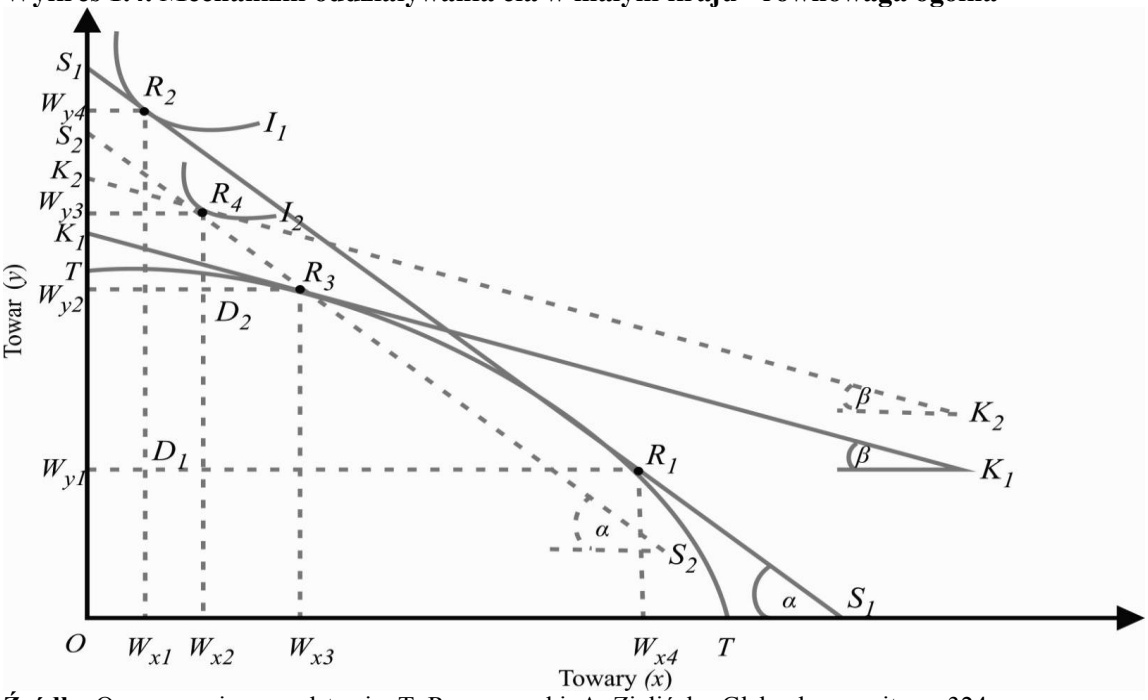
światowych TOT określa również ograniczenia budżetowe tego kraju, pokazując różne kombinacje struktury konsumpcji, które są osiągalne dla tej gospodarki. Punkt, w którym zachodzi styczność między linią TOT i najwyżej położoną krzywą obojętności, jest punktem równowagi konsumpcyjnej, ponieważ brak barier w handlu umożliwia osiągnięcie najwyższego poziomu zadowolenia (punkt styczności R_2 prostej S_1S_1 z krzywą obojętności I_1). Punkt styczności R_2 wyznacza wielkość eksportu dobra *x* i importu dóbr *y*. Na wykresie import dobra *y* odpowiada odcinkowi $W_{y1}W_{y4}$, z kolei eksport dobra *x* jest równy $W_{x1}W_{x4}$. Można to również zobrazować za pomocą tzw. trójkąta handlowego $D_1R_2R_1$, w którym jeden bok D_1R_2 odpowiada wielkości importu dobra *y*, drugi bok D_1R_1 - wielkości eksportu dobra *x*.

Wprowadzenie cła importowego na dobro *y* podniesie jego cenę krajową, powodując wystąpienie różnicy między wewnętrzną i światową relacją wymienną. Doprowadzi to do tego, że na rynku wewnętrznym cena dobra *y* wyrażona w *x* staje się wyższa od ceny światowej. Na wykresie 1.4, nowy wewnętrzny stosunek wymienny został przedstawiony za pomocą linii K_1K_1 o nachyleniu równym tangensowi β. W porównaniu z linią S_1S_1 linia K_1K_1 jest bardziej płaska, co wynika z faktu, że wprowadzenie cła na dobro *y* podwyższa jego relatywną cenę w porównaniu do dobra *x*. W tej sytuacji producenci dopasowują się do nowych cen krajowych, zwiększając produkcję dobra *y*, a więc następuje realokacja krajowych czynników produkcji z branży *x* do branży *y*. Proces przesuwania się czynników produkcji będzie trwał dopóty, dopóki koszty alternatywne obu dóbr będą dostosowywać się do nowej relacji cenowej. Nowym punktem równowagi w produkcji jest R_3, w którym krzywa transformacji przecina się z wewnętrzną relacją wymienną K_1K_1. W warunkach nowej równowagi wytwarza się OW_{x3} jednostek dobra *x*, oraz OW_{y2} jednostek dobra *y*. Oznacza to, że w kraju nastąpił wzrost produkcji dobra *y*, przy jednoczesnym spadku produkcji dobra *x*.

Nowym punktem równowagi konsumpcyjnej jest z kolei punkt R_4, w którym spełnione dwa warunki równowagi. Po pierwsze, jest to punkt styczności niżej położonej krzywej obojętności I_2 oraz linii K_2K_2. Linia K_2K_2 symbolizuje krajową relację cen (K_1K_1) powiększoną o poziom cła importowego nałożonego na dobro *y*. Po drugie, krzywa S_2S_2 przechodzi przez punkt styczności krzywej obojętności I_2 i krzywej krajowych relacji wymiennych K_2K_2. Linia S_2S_2 jest światową relacja wymienną. Ze względu na to, że mały kraj nie może na nią wpływać, jest ona równoległa do S_1S_1 (która była ograniczeniem budżetowym kraju w warunkach pierwotnej równowagi). Prosta S_2S_2 jest położona niżej z uwagi na produkcyjny efekt cła zmniejszający dobrobyt małego kraju. W nowym punkcie

równowagi R_4 kształtuje się trójkąt handlowy ($D_2R_4R_3$), który jest wyraźnie mniejszy niż trójkąt handlowy w warunkach pierwotnej równowagi ($D_1R_2R_1$). Bok D_2R_4 trójkąta odpowiada wielkości importu dobra *y*, drugi bok D_2R_3 - wielkości eksportu dobra *x*.

Wykres 1.4. Mechanizm oddziaływania cła w małym kraju - równowaga ogólna



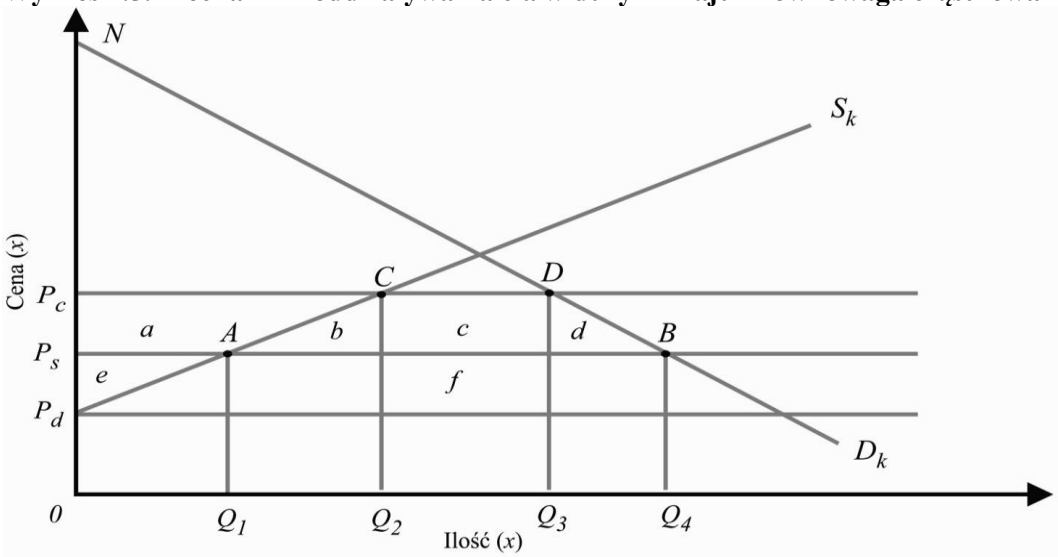
Źródło: Opracowanie na podstawie: T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 324.

Z powyższej analizy równowagi ogólnej, przedstawionej dla małego kraju, można wyprowadzić wnioski odnośnie do skutków wprowadzonego cła. Po pierwsze, wprowadzenie cła importowego doprowadziło do zmiany relacji cen wewnętrznych, stanowiącej sygnał dla producentów co opłaca się wytwarzać. Kraj zwiększył produkcję dobra *y*, w której jest względnie niekonkurencyjny i ograniczył produkcję dobra *x*, w której jest względnie konkurencyjny. Powstała w ten sposób suboptymalna struktura produkcji, prowadząca do obniżenia produkcji (odcinek OS_2 jest krótszy niż OS_1). Po drugie, zastosowanie cła doprowadziło do obniżenia konsumpcji względnie drogiego dobra *y* i zwiększenia konsumpcji względnie taniego dobra *x*. Podwyższenie ceny dobra *y* oznacza spadek dochodów realnych konsumentów, stąd zejście na niżej położoną krzywą obojętności. Po trzecie, wprowadzenie cła doprowadziło do niekorzystnej zmiany w wielkości obrotów handlowych z zagranicą. Zmniejszył się import oraz, z powodu zmiany struktury produkcji krajowej, również eksport, co obrazuje zmiana w trójkątach handlowych.

1.3.4. Ekonomiczne skutki protekcjonizmu taryfowego w warunkach kraju dużego ekonomicznie

Analiza oddziaływania cła na gospodarkę dużego kraju (zob. przypis 53) zostanie przeprowadzona w identyczny sposób, jak w przypadku kraju małego, czyli w kategoriach równowagi cząstkowej i równowagi ogólnej. Analiza cząstkowa dla dużego kraju została zaprezentowana na wykresie 1.5. Założenia modelowe równowagi cząstkowej w przypadku kraju dużego są takie same jak w przypadku kraju małego, z jednym wyjątkiem. Kraj duży, ze względu na swój udział w rynku międzynarodowym, może wpływać na cenę światową. Na wykresie 1.5, popyt krajowy jest przedstawiony za pomocą linii prostej D_k a podaż za pomocą prostej S_k. W warunkach wolnego handlu cena krajowa dobra *x* jest równa cenie światowej P_s. Przy tej cenie konsumpcja krajowa wynosi Q_4, zaś produkcja Q_1, a import stanowi różnicę między Q_4 i Q_1. Rynek znajduje się w równowadze dla konsumpcji w punkcie *B*, a dla produkcji w punkcie *A*. Nadwyżka konsumenta równa się polu trójkąta P_sBN, natomiast nadwyżka producenta równa się polu trójkąta (*e*). Z uwagi na założenie wolnego handlu, dochody państwa nie zostały uwzględnione.

Wykres 1.5. Mechanizm oddziaływania cła w dużym kraju - równowaga cząstkowa



Źródło: Opracowanie na podstawie: A. Budnikowski, op.cit., s. 176.

Nałożenie cła na dobro importowane przez duży kraj prowadzi do podobnych skutków jakie były opisane wyżej w przypadku równowagi cząstkowej małego kraju, z jednym wyjątkiem. Ponieważ analizowany kraj posiada, z założenia, znaczny udział w konsumpcji dobra *x* na rynku międzynarodowym, będzie na ten rynek wpływał jak monopsonista, tzn. wprowadzenie przez niego cła importowego na dobro *x*, a więc

ograniczenie importu tego dobra, może zmniejszyć jego cenę światową. Zjawisko to zwane jest efektem *terms of trade*, który nie występuje w analizie równowagi cząstkowej małego kraju.

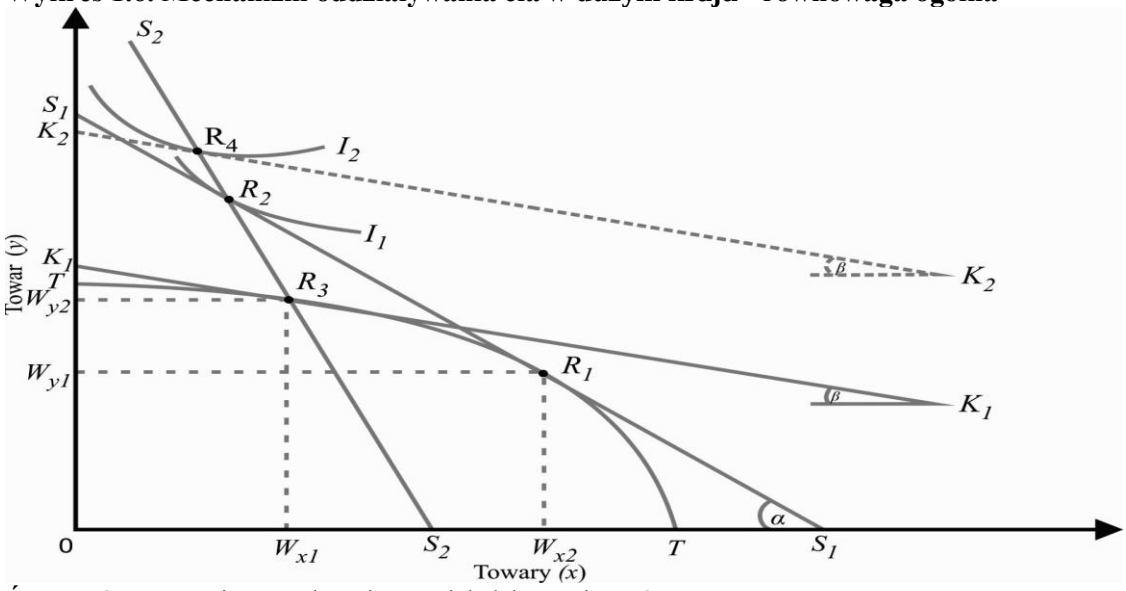
Podobnie jak w przypadku kraju małego, nadwyżka konsumenta maleje do poziomu pola trójkąta P_cDN, a wielkość strat poniesionych przez konsumentów jest równa polu (a+b+c+d). Konsumpcja spada z poziomu Q_4 do Q_3, produkcja krajowa rośnie do poziomu Q_2, a import kurczy się do poziomu Q_2Q_3. Transfer dochodów od konsumentów do producentów krajowych i budżetu państwa, podobnie jak w przypadku małego kraju, obrazują pola (a) i (c). Pola (b) i (d) przedstawiają stratę netto dla gospodarki, wynikającą z nieefektywnej alokacji zasobów oraz spadku konsumpcji. Z uwagi na efekt *terms of trade* w przypadku dużego kraju, mamy dodatkowy przychód do budżetu tego kraju (pole f), który powstaje wskutek obniżenia ceny światowej z poziomu P_s do P_d. Korzyści te są interpretowane jako przejęcie przez dostawców zagranicznych części ciężaru cła. Na efekt dobrobytowy netto wprowadzenia cła składa się różnica między korzyściami (suma pól a+c+f) i kosztami (suma pól a+b+c+d), a więc f–(b+d). Powyższy efekt nie musi oznaczać straty netto, jak w przypadku małego kraju. Jeżeli efekt *terms of trade* będzie większy od sumy kosztów efektu produkcyjnego i konsumpcyjnego, to wprowadzenie cła importowego przyniesie dużemu krajowi korzyści, natomiast sytuacja odwrotna przyniesie straty. Podsumowując analizę równowagi cząstkowej dla dużego kraju, nie można stwierdzić jednoznacznie, że wprowadzenie cła importowego jest korzystne lub nie. Wprawdzie cła importowe zawsze deformują produkcję i konsumpcję w kraju wprowadzającym cło, jednak duży kraj, ze względu na swój wpływ na ceny światowe, może uzyskać dodatkowe korzyści kosztem reszty świata. Konkluzja ta odpowiada teoretycznemu argumentowi (cła optymalnego) na rzecz protekcji, przedstawionemu w rozdz. 1.2.3.

Model równowagi ogólnej dla dużego kraju jest przedstawiony na wykresie 1.6. W przypadku tego modelu, podobnie jak w przypadku kraju małego, produkuje się tylko dwa dobra (x i y), a możliwości produkcyjne kraju są przedstawiane za pomocą krzywej transformacji (TT). Jej kształt sugeruje, że kraj ma przewagę względną w produkcji dobra x, w porównaniu z produkcją dobra y. Założenia modelowe i oznaczenia na wykresie są takie same jak przypadku analizy równowagi ogólnej małego kraju.

W warunkach wolnego handlu przy światowych *terms of trade* (S_1S_1), równych wewnętrznej relacji wymiennej dużego kraju, równowaga produkcyjna odpowiada punktowi R_1 (punkt styczności TT z S_1S_1). W tym punkcie produkcja dobra x wynosi OW_{x2}, a produkcja dobra y równa się OW_{y1}. Natomiast równowaga konsumpcyjna znajduje się w punkcie R_2

(punkt styczności krzywej obojętności I_1 z i S_1S_1), który wyznacza wielkość eksportu i importu dóbr *x* i *y* w danym kraju. Wprowadzenie cła importowego na dobro *y*, spowoduje wzrost ceny krajowej tego dobra, co z kolei przyczyni się do wystąpienia różnicy między wewnętrzną i światową relacją wymienną. Nową wewnętrzną relacją wymienną będzie linia K_1K_1. Ograniczenie importu dobra *y* przez duży kraj spowoduje spadek jego ceny na rynku światowym. W takiej sytuacji może nastąpić zmiana światowych *terms of trade* polegająca na tym, że staną się one znacznie korzystniejsze dla analizowanego kraju (linia S_2S_2, tym razem nierównoległa do S_1S_1). W tej sytuacji producenci krajowi dopasują się do nowych cen krajowych, zwiększając produkcję dobra *y*, przy równoczesnym ograniczeniu podaży dobra *x*. Nowa równowaga produkcyjna ukształtuje się w punkcie R_3, który jest punktem styczności krzywej transformacji i nowej krzywej światowych *terms of trade*. Z kolei równowaga konsumpcyjna znajdzie się w punkcie R_4, na prostej S_2S_2 przechodzącej przez punkt styczności wewnętrznej relacji cen K_2K_2 (jest to relacja cen krajowych K_1K_1 powiększona o cło) i wyżej położonej krzywej obojętności I_2. Przesunięcie się punktu równowagi konsumpcyjnej dużego kraju na wyżej położoną krzywą obojętności jest równoznaczne z korzyściami dla tego kraju, które nie były osiągalne w warunkach wolnego handlu.

Wykres 1.6. Mechanizm oddziaływania cła w dużym kraju - równowaga ogólna



Źródło: Opracowanie na podstawie: J. Michałek, op.cit., s. 25.

Z modelu równowagi ogólnej dla dużego kraju nie wynika jednoznaczny wniosek odnośnie do zmian dobrobytowych netto po wprowadzeniu cła importowego. Z jednej strony, wprowadzenie cła powoduje deformację produkcji, polegającą na zwiększeniu produkcji dobra *y*, w którym kraj jest względnie niekonkurencyjny, kosztem ograniczenia

produkcji dobra *x*, w której jest względnie konkurencyjny. Wprowadzenie cła powoduje również deformację konsumpcji, polegającą na spadku konsumpcji obłożonego cłem dobra *y*, przy wzroście konsumpcji drugiego dobra. Z drugiej strony, wprowadzenie cła powoduje zmianę światowej relacji wymiennej na korzyść dużego kraju, dzięki czemu równowaga konsumpcyjna tego kraju osiągana jest w warunkach wyżej położonej krzywej obojętności, odpowiadającej wyższemu poziomowi zadowolenia i dochodów realnych konsumentów. Oceniając potencjalne skutki zmian dobrobytowych w przypadku dużego kraju, warto pamiętać, że jakkolwiek wprowadzenie cła może zwiększyć jego dobrobyt, to jest on osiągany kosztem innych krajów, co może skutkować retorsyjną polityką handlową ze strony tych krajów.

Reasumując, według teoretycznych założeń i argumentów, polityka wolnego handlu ogólnie zapewnia wyższy poziom dobrobytu niż protekcjonizm. Odnosi się to również do dużego kraju, który potencjalnie może skorzystać na zastosowaniu protekcji w handlu, jednak w praktyce korzyści te mogą zostać zniwelowane przez działania retorsyjne w polityce handlowej innych krajów. W rzeczywistości, środki ochronne są wykorzystywane, w mniejszym bądź większym stopniu, przez wszystkie kraje świata. Spowodowane jest to występowaniem pozaekonomicznych, wewnętrznych mechanizmów, wpływających na podejmowanie decyzji w polityce handlowej. Mechanizmy te zostaną przedstawione w kolejnym podrozdziale.

1.4. Uwarunkowania protekcyjnej polityki handlowej na gruncie ekonomii politycznej

Funkcjonowanie polityki handlowej jest tą dziedziną, w której wyraźnie przejawia się dysproporcja między teorią i praktyką, i w której stosunkowo często występują odstępstwa od wskazań teorii. Przyczyny powyższego próbuje wyjaśnić tzw. ekonomia polityczna polityki handlowej. Na gruncie ekonomii politycznej, politykę handlową można zdefiniować jako wynik wewnętrznej gry politycznej prowadzonej wewnątrz demokratycznego społeczeństwa, osiągany w drodze przetargów i kompromisów[102].

Polityka handlowa w tym ujęciu ma zatem charakter endogenny, gdyż powstaje w drodze porozumień między zainteresowanymi grupami interesu, w celu zrealizowania

[102] J. Michałek, op.cit., s. 339.

określonych celów[103]. Dzięki takiemu podejściu możliwe staje się wyjaśnienie paradoksalnych na pierwszy rzut oka działań władz państwowych, które nie zawsze znajdują oparcie w racjonalnych argumentach ekonomicznych. Można to zrozumieć uwzględniając istnienie rynku politycznego i analizując go za pomocą kategorii ekonomicznych. Na rynku politycznym rolę producentów odgrywają politycy zmierzający do osiągnięcia swoich celów, związanych z utrzymaniem władzy. Podejmując określone decyzje, politycy i/lub urzędnicy państwowi reagują na potrzeby i wymagania podmiotów, które w zamian mogą im zaoferować zasoby finansowe i poparcie polityczne. Takimi podmiotami są: niezorganizowani wyborcy oraz zorganizowane grupy nacisku, składające się na lobbing[104].

W literaturze przedmiotu funkcjonuje kilka podstawowych hipotez ekonomii politycznej, wyjaśniających uwarunkowania polityki handlowej w kontekście działań podejmowanych na rynku politycznym. Są one związane z maksymalizacją transferów politycznych i głosów wyborców. Hipotezy te są następujące[105]:

- hipoteza grup interesu;
- hipoteza akumulacji głosów wyborców (*adding machine*);
- połączona hipoteza grup interesu i *adding machine*.

W hipotezie grup interesu, kluczową rolę w kształtowaniu polityki handlowej odgrywają członkowie grup lobbystycznych, reprezentujących interesy określonych branż gospodarki. Producenci towarów konkurujących z importem, lobbują na ogół za stosowaniem barier importowych, a producenci towarów eksportowych lobbują zwykle na rzecz liberalnej polityki handlowej. Z kolei, w interesie konsumentów leży dostęp do stosunkowo szerokiego asortymentu względnie tanich produktów na rynku krajowym, co oznacza, że mogą oni lobbować za swobodnym importem, ewentualnie za ograniczeniem eksportu[106]. Wywieranie wpływu przez grupy interesu na kształt polityki handlowej może przebiegać bezpośrednio (za pośrednictwem transferów zasobów ze strony lobbujących na rzecz podmiotów, do których lobbing jest skierowany) lub pośrednio (przez wsparcie polityczne).

---

[103] С.Афонцев, *Политэкономические аспекты торговой политики*, [w:] *Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство*, Д. Г. Tappa (red), Институт Всемирного банка, Весь мир, 2006, s. 138-139.

[104] Lobbing oznacza wywieranie wpływu na organy władzy państwowej środkami ekonomicznymi i politycznymi w interesie określonych grup politycznych, gospodarczych lub społecznych, Zob. M. Bańko (red.), *Wielki słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa 2008.

[105] С.Афонцев, *Политические рынки и экономическая политика*, КомКнига, Москва 2010, s. 165-171.

[106] *Ibidem*, s. 165.

Sukces działalności lobbystycznej nie jest zależny od liczebności grupy nacisku, lecz od jej względnej siły, gdyż mała grupa składająca się z kilku wielkich przedsiębiorstw jednej branży będzie dysponowała większą siłą nacisku, w porównaniu do dużej, lecz słabo zorganizowanej grupy konsumentów. Poza tym, przy nielicznej grupie podmiotów i wysokiej koncentracji branżowej, łatwej jest zminimalizować tzw. problem „gapowicza”[107]. Problem „gapowicza” w ramach grupy interesu polega na tym, że w dużej grupie, część podmiotów może po prostu korzystać z efektów działalności pozostałych podmiotów, nie ponosząc żadnych kosztów. Z kolei w małej grupie można łatwiej się porozumieć i zorganizować działania lobbystyczne, a przy tym w miarę równomiernie podzielić między uczestników koszty tych działań, unikając tym samym efektu „gapowicza”.

Powyższą prawidłowość dotyczącą liczebności i siły grup nacisku można pokazać na przykładzie producentów oraz konsumentów. Jak pamiętamy z analizy ceł, wprowadzenie środków ochronnych na import zwiększa rentę producentów, przy jednoczesnym spadku renty konsumentów. Konsumenci stanową największą grupę podmiotów, jednak, ze względu na fakt, że są niezorganizowani lub słabo zorganizowani, nie mają znaczącego wpływu na politykę handlową. Brak zorganizowania konsumentów wynika z faktu, że nie są oni wystarczająco zmotywowani do podjęcia aktywnych działań na rzecz zmiany polityki handlowej, ponieważ straty ponoszone przez nich indywidualnie z tytułu ceł importowych są względnie małe. Z kolei mniej licznym producentom określonej branży łatwiej jest się zorganizować i są oni bardziej skłonni do poniesienia kosztów lobbingu na rzecz cła, ponieważ perspektywicznie liczą na relatywnie duże indywidualne korzyści z tytułu swej działalności.

Według kolejnej hipotezy, akumulacji głosów wyborców (*adding machine*)[108], priorytetem polityków podejmujących decyzje, m.in. w sprawach polityki handlowej, jest działanie, które może zyskać akceptację jak największej liczby głosujących, co przełoży się na szanse wyborcze tych polityków. Będzie zatem realizowana taka polityka handlowa, która odpowiada interesom różnych grup społecznych, nawet jeśli grupy te nie są zorganizowane i nie uczestniczą w działalności lobbystycznej.

---

[107] Termin ten po raz pierwszy został sformułowany przez M. Olsona, który zauważył, że mała grupa jest lepiej zorganizowana i bardziej efektywna w porównaniu do grupy dużej. Zob. M. Олсон, *Логика коллективных действий; общественные блага и теория групп*, ФЭИ, Москва 1995, s. 25, 31, 48 (wydanie rosyjskie książki: M. Olson, *The logic of collective action; public goods and the theory of groups*, Harvard University Press, 1971.

[108] Zob. R. E. Caves, *Economic models of political choice: Canada's tariff structure*, „The Canadian Journal of Economics”, Vol. 9, No. 2 (May 1976), s. 282.

Powyższa hipoteza jest podstawą modeli teoretycznych, które są oparte na koncepcji tzw. przeciętnego głosującego (*median voter*)[109]. Zgodnie z koncepcją przeciętnego głosującego[110], szanse na otrzymanie większego wsparcia od rządu mają te branże, w których jest największe zatrudnienie i które są ulokowane w najważniejszych okręgach wyborczych. Hipoteza *adding machine* znajduje zastosowanie dla wyjaśnienia protekcjonizmu w polityce handlowej w warunkach braku lobbingu.

W rzeczywistości, wykluczenie w decyzjach dotyczących polityki handlowej zarówno interesu konsumentów (hipoteza grup interesu), jak i braku oddziaływania lobbingu (hipoteza akumulacji głosów wyborców), jest mało prawdopodobne, dlatego do badań empirycznych najczęściej wykorzystywane są łącznie obie hipotezy.

1.5. Podsumowanie

Przedmiotem rozdziału pierwszego są teoretyczne aspekty ochrony rynku przed importem. Ochrona rynku przed importem jest domeną protekcjonizmu, stanowiącego przeciwieństwo wolnego handlu. Na gruncie klasycznej teorii wymiany międzynarodowej, wolny handel postrzegany jest jako warunek racjonalnego międzynarodowego podziału pracy, korzystnego dla wszystkich uczestników (krajów). Podstawą wzajemnie korzystnego handlu jest specjalizacja międzynarodowa zgodna z przewagami komparatywnymi (względnymi) uczestników w kosztach wytwarzania towarów. W przeciwieństwie do klasycznej teorii wymiany, w teoriach współczesnych założenie wolnego handlu przestaje być istotne, ze względu na zmianę sposobu podejścia teoretyków do modelowanej rzeczywistości, w tym m.in. uwzględnienie kosztów transakcyjnych wynikających z pokonywania barier w handlu.

Z kolei w obszarze teorii polityki handlowej, która bezpośrednio zajmuje się protekcjonizmem i wolnym handlem, idea tego ostatniego nie znajduje bezwarunkowego poparcia. Stanowisko ekonomistów, niezależnie od tego czy reprezentują oni nurt tradycyjny czy współczesny teorii handlu, jest pochodną dwojakiego rodzaju podejścia: opartego na racjonalności ekonomicznej w skali światowej lub opartego na racjonalności narodowej. O

[109] W. Meyer, *Endogenous Tariff Formation*, „The American Economic Review", Vol. 74, No. 5, (Dec. 1984), s. 970-985.

[110] Model przeciętnego głosującego nawiązuje do demokracji bezpośredniej, gdzie poziom zewnętrznej taryfy jest ustalony drogą głosowania. W przypadku, gdy taryfa ma charakter jednowymiarowy, to można stwierdzić, że średni poziom taryfy jest określony przez maksymalizację użyteczności średniego głosującego. Zob. J. Michałek, op.cit., s. 340-341.

ile to pierwsze podejście wspiera ideę wolnego handlu, o tyle to drugie znajduje racjonalne ekonomicznie argumenty na rzecz protekcjonizmu.

Pierwsze odstępstwa od idei wolnego handlu pojawiły się w drugiej połowie XIX i na początku XX wieku, jako rezultat stopniowego podważania restrykcyjnych założeń teorii handlu. Powstały wówczas dwie koncepcje teoretyczne: argument cła wychowawczego oraz argument cła optymalnego. Za drugi etap rozwoju argumentów na rzecz protekcjonizmu w handlu, uważa się okres po drugiej wojnie światowej, kiedy powstała teoria krajowych zakłóceń, która uchyliła założenia o doskonałej konkurencji na rynkach dóbr i czynników produkcji i pozwoliła na rozpatrywanie rządowych interwencji w kategoriach rozwiązań „drugie po najlepszym". Za etap trzeci rozwoju argumentów na rzecz protekcji w handlu uznaje się okres lat 80. i 90. XX wieku. Szczególną uwagę poświęcono w tym czasie promowaniu tzw. „uczciwego" handlu jako warunku dochodzenia do wolnego handlu. „Uczciwy" handel oznacza harmonizację reguł działania w skali międzynarodowej, a także usuwanie praktyk handlowych niezgodnych z tymi regułami, w celu „wyrównywania pola gry" dla wszystkich uczestników rynku międzynarodowego. W tej kategorii argumentów na rzecz protekcji mieści się uwarunkowany protekcjonizm, w tym antydumping.

Teoria polityki handlowej w odmienny sposób postrzega efekty protekcjonizmu handlowego, w zależności od tego czy instrumenty protekcji stosowane są przez kraj mały czy duży ekonomicznie. Analiza modelowa ceł importowych w małym kraju pokazuje, że powodują one straty netto dobrobytu w gospodarce takiego kraju. Straty są pochodną deformacji produkcji i konsumpcji w warunkach importowej protekcji celnej. Straty te występują również w przypadku dużego kraju, jednak tu może pojawić się korzystny efekt poprawy *terms of trade*, spowodowany ograniczeniem przez cło wolumenu importu, a co za tym idzie – zmianą ceny światowej. W rezultacie, oddziaływanie cła importowego może potencjalnie zarówno zmniejszać jak i zwiększać dobrobyt dużego kraju.

Wskazania płynące z ekonomicznej analizy ceł nie są jedyną i nie muszą być najważniejszą przesłanką prowadzenia polityki handlowej państw. Kształt tej polityki jest uwarunkowany splotem czynników o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym, ekonomicznym i pozaekonomicznym. W regulacji polityki handlowej szczególnie wyraźnie przejawia się rozziew między teorią a praktyką, wyrażający się relatywnie częstymi odstępstwami od liberalnego nurtu tej polityki. Odstępstwa te usiłuje wyjaśniać tzw. ekonomia polityczna polityki handlowej, która definiuje politykę handlową jako wynik wewnętrznej gry politycznej, przetargów i kompromisów wewnątrz demokratycznego społeczeństwa.

Rozdział 2. Ekonomiczna analiza dumpingu oraz antydumpingu

2.1. Ekonomiczna interpretacja dumpingu

2.1.1. Pojęcie dumpingu i czynniki sprzyjające jego stosowaniu

Reakcja na dumping jest jedną z najbardziej kontrowersyjnych kwestii w polityce handlowej. Związane to jest między innymi z faktem, że pojęcie dumpingu nie jest ściśle zdefiniowane i nie ma fundamentów ekonomicznych[111]. Kolejną trudność stanowi zróżnicowane podejście do dumpingu z punktu widzenia prawnego i ekonomicznego. Z punktu widzenia ekonomii dumping postrzega się na ogół jako element strategii przedsiębiorstwa, dostosowany do warunków oraz otoczenia, w którym przedsiębiorstwo funkcjonuje. Natomiast z prawnego punktu widzenia[112] dumping jest traktowany jako forma nieuczciwej konkurencji, która usprawiedliwia zastosowanie środków odwetowych.

W literaturze ekonomicznej istnieją zasadniczo dwie definicje dumpingu, cenowa i kosztowa. Pierwsza z nich, chronologicznie wcześniejsza i bardziej rozpowszechniona, określa dumping jako sprzedaż towarów za granicę po cenie niższej w porównaniu do ceny na rynku krajowym eksportera[113]. Taką definicję przyjmują między innymi P. Krugman i M. Obstfeld[114] oraz B. Hoekman i M. Kostecki[115]. Z definicji cenowej wynika, że dumping jest formą dyskryminacji cenowej (różnicowania cen), polegającej na strategii przedsiębiorstwa sprzedającego takie same dobra na poszczególnych rynkach po różnej cenie. Do takiego ujęcia nawiązuje bezpośrednio jedna z najstarszych definicji dumpingu, autorstwa J. Vinera[116], który określa dumping jako różnicowanie poziomu cen między rynkami narodowymi (*price-discrimination between national markets*). Druga interpretacja dumpingu, zawarta w definicji kosztowej, opiera się na postrzeganiu go jako sprzedaży dóbr za granicę poniżej kosztów produkcji krajowej, przy czym koszty te, w poszczególnych

---

[111] W. A. Kerr, *Dumping—One of Those Economic Myths*, „The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy", Vol. 02, No. 2, 2001, s. 211-220.

[112] Dumping z punktu widzenia prawnego będzie rozpatrywany w kolejnym podrozdziale.

[113] W przypadku, gdy cena towarów na rynku krajowym eksportera jest niższa od ceny tych towarów w eksporcie, mamy do czynienia ze zjawiskiem określanym jako „*reverse dumping*". Zjawisko to jednak nie budzi kontrowersji, gdyż wyższą cenę przy sprzedaży za granicę można wytłumaczyć kosztami transakcyjnymi. Zob. A. V. Deardorff, *Economic Perspectives on Antidumping Law*, Post-Print Paper No. 7, the University of Michigan, s. 2-15, (przedruk z: J. H. Jackson, E. A. Vermulst, eds., *Antidumping Law and Practice: A Comparative Study*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1989, Chapter 2, s. 23-39); M. Chacholiades, *International Economics*, McGraw-Hill, New York 1990, s. 206.

[114] P. R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia…,* op.cit., s. 192.

[115] B. Hoekman, M. M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydanie drugie, zmienione i uzupełnione, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 458.

[116] J. Viner, *Dumping: A problem in international trade*, The University of Chicago Press, Chicago 1923, s. 3.

definicjach, nie są rozumiane jednolicie, tzn. albo jako koszty przeciętne albo krańcowe. W pracy J. R. Markusena, J. R. Melvina, W. H. Kaempfera i K. E. Maskusa[117] znajdujemy definicję dumpingu rozumianego jako sprzedaż dóbr poniżej przeciętnych kosztów wytwarzania. Z kolei D. Begg, S. Fischer i R. Dornbusch[118] piszą, że mamy do czynienia z dumpingiem wtedy, gdy zagraniczni producenci sprzedają towary po cenach niższych od krańcowych kosztów wytwarzania. Jak wynika ze studiów literaturowych, większość autorów podaje obie definicje dumpingu, przy czym niektórzy z nich, między innymi A. Zielińska-Głębocka[119], uważają, że sprzedaż poniżej kosztów produkcji stanowi skrajny przypadek dumpingu. Zdaniem A. V. Deardorffa[120], dumping był traktowany pierwotnie wyłącznie jako sprzedaż za granicą po cenie niższej od krajowej, jednak z czasem to określenie zostało poszerzone o sprzedaż poniżej kosztów, nawet w przypadku, gdy sprzedaż na rynku krajowym również odbywa się poniżej kosztów produkcji.

Przedstawione wyżej dwie definicje dumpingu mogą być wzajemnie sprzeczne. Istotą pierwszej z nich jest różnicowanie cen, przy czym cena na rynku importera musi być niższa od ceny na rynku eksportera, więc w każdym przypadku, gdy cena zagraniczna jest niższa od ceny krajowej, występuje dumping. Natomiast świetle drugiej definicji różnicowanie cen między rynkami nie jest konieczne, liczy się tylko sprzedaż poniżej kosztów. Za dumping uważa się zatem sprzedaż poniżej kosztów, nawet jeśli taka sprzedaż ma miejsce również na rynku kraju eksportera, a ceny na rynku krajowym i zagranicznym nie różnią się. W takiej sytuacji, zgodnie z pierwszą definicją, dumping nie występuje[121]. W zależności od przyjętej definicji, cenowej lub kosztowej, można zatem dojść do odmiennych konkluzji.

Sprzedaż różnym odbiorcom po różnych cenach, odpowiadająca dumpingowi w pierwszym rozumieniu, nie jest zjawiskiem występującym wyłącznie na rynkach międzynarodowych. Taka strategia przedsiębiorstwa jest również stosowana na rynku krajowym, gdyż pozwala przedsiębiorstwu zwiększyć wolumen sprzedaży i zysk przez różnicowanie cen, w zależności od możliwości nabywców o różnych dochodach. Podobna strategia może dotyczyć przedsiębiorstwa eksportującego, które dopasowuje swoje ceny do możliwości występujących na rynku zagranicznym. W skali rynku krajowego, różnicowanie

[117] J. R. Markusen, J. R. Melvin, W. H. Kaempfer, K. E. Maskus, *International trade. Theory and evidence*, McGraw-Hill, Inc., New York 1995, s. 355.
[118] D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, Wydanie IV zmienione, PWE, Warszawa 2007, s. 435.
[119] A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 149.
[120] A. V. Deardorff, op.cit., s. 2-15.
[121] A. Kuna-Marszałek, *Postępowanie antydumpingowe jako instrument protekcji*, WUŁ, Łódź 2007, s. 10.

cen jest raczej tolerowane, z kolei na rynku międzynarodowym takie zachowanie bywa uważane za przejaw nieuczciwej konkurencji[122].

Aby przedsiębiorstwo mogło różnicować ceny na rynku międzynarodowym i uprawiać dumping, konieczne jest spełnienie określonych warunków. Po pierwsze, niezbędne jest istnienie barier wejścia na rynek krajowy eksportera, zarówno tych naturalnych (koszty transportu), jak i sztucznych (cła)[123]. Są one potrzebne, aby towary eksportowane po cenie niższej od krajowej nie mogły być reimportowane na rynek producenta. W przeciwnym razie, różnice cenowe między rynkami wyrównałyby się drogą transakcji arbitrażowych[124]. Po drugie, popyt na dany towar na rynku zagranicznym powinien być bardziej elastyczny niż na rynku krajowym. Oznacza to, że na każdą zmianę ceny konsumenci zagraniczni powinni reagować większą zmianą popytu w porównaniu do konsumentów krajowych. Elastyczność cenowa popytu na danym rynku zasadniczo zależy od warunków konkurencji. W przypadku, gdy na rynku krajowym funkcjonuje jedna z form niedoskonałej konkurencji, np. monopol lub pozycja dominująca określonego przedsiębiorstwa, elastyczność popytu jest na nim mniejsza, w związku z czym przedsiębiorstwu łatwiej jest różnicować ceny między rynkiem krajowym a zagranicznym[125]. Oznacza to, że niedoskonałość konkurencji na rynku krajowym stwarza przedsiębiorstwu dogodne warunki do różnicowania cen. Z drugiej strony, niedoskonałość konkurencji jest ściśle związana z występowaniem barier wejścia na rynek.

Dumping w drugim rozumieniu, definiowany jako sprzedaż poniżej kosztów, ma pewne znaczenie w praktyce, w której niektórzy producenci wytwarzają wyłącznie lub w dominującej części na eksport. W tym przypadku nie zawsze jest możliwie porównanie cen na rynku krajowym i zagranicznym[126]. Powstaje pytanie, dlaczego przedsiębiorstwa podejmują sprzedaż towaru na rynku zagranicznym po cenie niższej od kosztów wytwarzania? Faktycznie przedsiębiorstwo ponosi stratę w przypadku, gdy sprzedaje poniżej kosztów produkcji, jeżeli ta strata nie jest pokrywana przez inne źródło dochodu, na przykład przez różnicowanie cen.

---

[122] J. Świerkocki, op.cit., s. 137.

[123] B. Hoekman, M. M. Kostecki, podkreślają, że jeżeli problem dumpingu w ogóle istnieje, to jest pochodną barier handlowych, umożliwiających międzynarodowe różnicowanie cen. Zob. B. Hoekman, M. M. Kostecki, op.cit., s. 464.

[124] *Ibidem*.

[125] Jedna z definicji dumpingu jako formy dyskryminacji cenowej, podkreśla, że dumpingiem jest monopolistyczna dyskryminacja cenowa między rynkami narodowymi (*monopolistic price discrimination between national markets*). Zob. W. J. Ethier, *Dumping*, „Journal of Political Economy", Vol. 90, No. 3 (Jun. 1982), The University of Chicago, s. 487-506.

[126] B. Hoekman, M. M. Kostecki, op.cit., s. 464.

Aby znaleźć odpowiedź na powyższe pytanie, warto rozróżnić rodzaje kosztów. Z definicji podanych wyżej wynika, że dumpingiem kosztowym jest sprzedaż poniżej kosztów przeciętnych lub krańcowych. Koszty przeciętne są to koszty całkowite[127], przypadające na jednostkę produkcji[128]. Koszt krańcowy natomiast jest przyrostem kosztów całkowitych, spowodowanym wzrostem produkcji o jednostkę[129]. Koszty krańcowe, zwane również krótkookresowymi kosztami zmiennymi (*short run variable cost*), stanowią podstawę do podejmowania przez przedsiębiorstwo decyzji produkcyjnych i ustalania odpowiednich cen w krótkim okresie, w sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo poniosło już koszty stałe przy wejściu na rynek[130]. Między kosztami przeciętnymi i krańcowymi zachodzi związek, polegający na tym, że jeśli koszty przeciętne maleją, to koszty krańcowe muszą być od nich mniejsze[131]. Natomiast kiedy koszty krańcowe są wyższe od kosztów przeciętnych, koszty przeciętne rosną, ponieważ są podwyższone przez koszty krańcowe. Koszty krańcowe zrównują się z kosztem przeciętnym tylko w najniższym punkcie krzywej kosztów przeciętnych.

W przypadku, gdy przedsiębiorstwo sprzedaje poniżej kosztów przeciętnych i równocześnie powyżej kosztów krańcowych, to ponosi ono stratę, jednak nie robi tego bez uzasadnionych przyczyn. W krótkim okresie sprzedaż poniżej kosztów przeciętnych może okazać się konieczna, ponieważ koszty stałe zostały już poniesione, w związku z czym producent mógłby ponieść większe straty, gdyby zrezygnował z dodatkowej produkcji, a tym samym z dodatkowej sprzedaży[132]. Sprzedaż poniżej kosztów przeciętnych, ale powyżej kosztów krańcowych, spowoduje obniżenie jednostkowych kosztów stałych. Taka sprzedaż będzie się opłacała przedsiębiorstwu tak długo, jak długo będą spadały koszty przeciętne. Natomiast sytuacja, w której występuje sprzedaż jednocześnie poniżej kosztów krańcowych i przeciętnych, jest gorsza dla przedsiębiorstwa. Wówczas, wraz ze sprzedażą dodatkowej jednostki produkcji, wzrasta również jej koszt przeciętny, co oznacza, że producent ponosi coraz większe straty. Sprzedaż poniżej kosztów krańcowych stanowi poważniejsze zagrożenie dla bytu przedsiębiorstwa w porównaniu ze sprzedażą poniżej kosztów

[127] Kosztami całkowitymi są wszystkie koszty ponoszone przez przedsiębiorstwo. Składają się na nie koszty stałe i koszty zmienne. Koszty stałe to koszty ponoszone na prowadzenie działalności przedsiębiorstwa, które nie są zależne od rozmiarów produkcji. Koszty zmienne z kolei, są kosztami uzależnionymi od wielkości produkcji.

[128] Krzywa kosztów przeciętnych występuje w kształcie litery U. Taki kształt jest spowodowany faktem, że przeciętne koszty stałe maleją wraz ze wzrostem produkcji, natomiast przeciętne koszty zmienne ostatecznie rosną wraz ze wzrostem produkcji, a połączenie obu efektów wyraża się krzywą w postaci wspomnianej litery. Zob. H. R. Varian, *Mikroekonomia*, Wydanie II, poprawione, PWN, Warszawa 1999, s. 374.

[129] D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Mikroekonomia*, Wydanie IV zmienione, PWE, Warszawa 2007, s. 181-182.

[130] A. V. Deardorff, op.cit., s. 2-15.

[131] H. R. Varian, op.cit., s. 376.

[132] A. V. Deardorff, op.cit., s. 2-15.

przeciętnych. Jednak obie sytuacje nie muszą oznaczać, że przedsiębiorstwo robi to w celu eliminacji konkurencji. Działania te mają swoje uzasadnienie, które różni się w zależności od przypadku. W przypadku sprzedaży poniżej kosztów przeciętnych (a powyżej kosztów krańcowych), może to być związane z depresją na rynku i spadkiem popytu na towar, na co przedsiębiorstwo reaguje obniżeniem ceny, aby zminimalizować straty. Natomiast w sytuacji sprzedaży poniżej kosztów krańcowych, może to być spowodowane nieznajomością rynku eksportowego przez producenta, jego dążeniem do maksymalizacji produkcji i sprzedaży, konkurencją o udział w rynku, z intencją jego zmonopolizowania lub bez takiej intencji.

Jak wynika z powyższych rozważań, dumping w sensie ekonomicznym, rozumiany zarówno według definicji cenowej jak i kosztowej, jest przejawem konkurowania podmiotu gospodarczego na rynku, w określonych okolicznościach zewnętrznych, nie zawsze zależnych od tego podmiotu. Warunki, w jakich działa podmiot gospodarczy, skłaniają go do wyboru określonej strategii rynkowej, w tym różnicowania cen sprzedaży między rynkami lub sprzedaży poniżej kosztów. Dumping mieści się zatem w nurcie konkurencji typu cenowego, opierającej się zwykle na międzynarodowych różnicach w kosztach wytwarzania.

W literaturze przedmiotu można również spotkać się z innymi zjawiskami, określanymi jako dumping, tylko dlatego, że postrzegane są jako forma nieuczciwej konkurencji w handlu międzynarodowym. Zjawiska te to dumping społeczny, dumping ekologiczny oraz dumping walutowy[133]. Faktem jest, że pracodawcy w niektórych krajach płacą niższe wynagrodzenia, mają mniejsze wydatki z tytułu zabezpieczenia społecznego pracowników (zgodnie ze standardami przyjętymi w tych krajach), a więc mogą zapewnić niższe koszty pracy w produkcji określonych dóbr, co sprawia, że dobra te są sprzedawane względnie tanio na rynku międzynarodowym. Handel takimi dobrami został nazwany dumpingiem socjalnym, analogicznie do dumpingu będącego przedmiotem niniejszej pracy. Podobnie jest w przypadku dumpingu ekologicznego, z tym, że tutaj koszt produkcji jest niższy dzięki mniejszym wydatkom na ochronę środowiska, znowu zgodnie ze standardami obowiązującymi w danym kraju[134]. Dumping społeczny oraz dumping ekologiczny oznaczają więc sprzedaż produktów na rynkach zagranicznych po niższej cenie, ze względu na odpowiednio niższe koszty związane z wydatkami socjalnymi oraz ekologicznymi. Jednak trudno traktować dumping społeczny i ekologiczny jako zjawisko pokrewne dumpingowi *sensu stricto*, ponieważ nie mamy tu do czynienia z różnicowaniem cen w skali

[133] J. Misala, *Wymiana…,* op.cit., s. 401.
[134] M. Rauscher, *On Ecological Dumping*, „Oxford Economic Papers", New Series, Vol. 46, (Oct. 1994), Special Issue on Environmental Economics, Oxford University Press, , s. 822-840.

międzynarodowej, ani też ze sprzedażą poniżej kosztów produkcji. W rzeczywistości takie określenie pojawiło się w krajach rozwiniętych gospodarczo, które szukają uzasadnienia dla ochrony własnych rynków przed tańszym, z rożnych powodów, importem z państw słabiej rozwiniętych[135]. Oprócz tego, dumping *sensu stricto* jest rozpatrywany jako element strategii przedsiębiorstwa, natomiast dumping socjalny i ekologiczny można rozpatrywać wyłącznie w kategorii polityki państwa, ponieważ kształtowanie warunków, w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa, należy do jego zadań. Podobne podejście należy zastosować do dumpingu walutowego, w którym państwo za pomocą instrumentów polityki pieniężnej i kursowej może utrzymywać zaniżony kurs waluty, co sprawia, że eksport tego kraju jest odpowiednio tańszy dla odbiorców zagranicznych[136]. W tym, jak i w poprzednich przypadkach (dumpingu socjalnego i ekologicznego), dumping jest efektem polityki państwa, a nie przedsiębiorstwa. Faktem jest, że państwo prowadząc taką politykę, może znacząco wspomagać przedsiębiorstwa krajowe w konkurencji na rynkach zagranicznych. Prawdopodobnie można to traktować jako ukrytą formę subsydiowania eksportu, jednak nie jest to dumpingiem w ścisłym znaczeniu.

2.1.2. Prawna interpretacja dumpingu

Prawna interpretacja dumpingu opiera się na artykule VI Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu oraz na porozumieniu o stosowaniu tego artykułu, które weszło w życie w roku 1994. Poniżej przedstawiono definicje określające dumping w wyżej wymienionym porozumieniu[137].

Zgodnie z artykułem 2.1, produkt uważa się za wprowadzony na rynek na warunkach dumpingowych, tzn. wprowadzony do handlu w innym kraju po cenie niższej od jego wartości normalnej[138], jeżeli cena eksportowa produktu wywożonego z jednego kraju do drugiego jest niższa niż porównywalna cena, w normalnym obrocie handlowym, podobnego produktu przeznaczonego do konsumpcji w kraju eksportera.

Artykuł 2.2 precyzuje pojęcie dumpingu w sytuacjach nietypowych. W przypadku kiedy nie występuje sprzedaż podobnego produktu w normalnym obrocie handlowym na

[135] A. Kuna-Marszałek, *Postępowanie...,* op.cit., s. 11.
[136] Krajem najbardziej oskarżanym o dumping walutowy były przez długie lata Chiny.
[137] Porozumienie o stosowaniu artykułu VI Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu 1994, Dz. U. Wspólnot Europejskich, L 336, z dnia, 23.12.1994.
[138] Na podstawie porozumienie o stosowaniu artykułu VI GATT 1994, wartość normalna to cena towaru w normalnym obrocie handlowym podobnego produktu przeznaczonego do konsumpcji w kraju eksportera, powiększona o rozsądną wielkość kosztów administracyjnych, transportu, sprzedaży i kosztów ogólnych oraz zysku lub cena podobnego produktu w eksporcie do kraju trzeciego. Pojęcie wartości normalnej określa się wyłącznie z prawnego punktu widzenia, gdyż według zasad rynku każda cena zależy od popytu i podaży.

rynku wewnętrznym kraju wywożącego bądź kiedy, ze względu na szczególną sytuację na rynku lub niski poziom sprzedaży na rynku wewnętrznym kraju wywożącego, sprzedaż taka nie pozwala na dokonanie właściwego porównania, margines dumpingu będzie ustalony przez porównanie z porównywalną ceną podobnego produktu w wywozie do odpowiedniego kraju trzeciego, pod warunkiem iż cena ta jest reprezentatywna, bądź z kosztem produkcji w kraju pochodzenia powiększonym o rozsądną wielkość z tytułu kosztów administracyjnych, sprzedaży, ogólnych oraz zysku.

W. A. Kerr[139] podkreśla, że powyższe definicje dumpingu powinny być rozpatrywane oddzielnie, a nie wspólnie. Pierwsza definicja, wynikająca z artykułu 2.1, interpretuje dumping jako dyskryminację cenową, co oznacza, że jest to sprzedaż towaru po cenie niższej na rynku zagranicznym, w porównaniu do rynku krajowego. W przypadku braku możliwości określenia dumpingu jako dyskryminacji cenowej, stosuje się interpretację wynikającą z artykułu 2.2. W artykule mamy dwie dodatkowe definicje. Pierwsza z nich uznaje dumping jako formę dyskryminacji cenowej, ale w porównaniu do ceny podobnego produktu w wywozie do odpowiedniego kraju trzeciego. Definicja ta ma praktyczne zastosowanie w przypadku, gdy przedsiębiorstwo produkuje w większości lub wyłącznie na eksport. Natomiast druga definicja z art. 2.2 uznaje dumping jako sprzedaż poniżej kosztów produkcji, przy czym koszt produkcji w kraju pochodzenia jest powiększony o rozsądną wielkość z tytułu kosztów administracyjnych, sprzedaży, ogólnych oraz zysku.

Jak wynika z powyższego, w ujęciu prawnym (zawartym w dokumencie WTO), podobnie jak w ujęciu ekonomicznym (zob. rozdz. 2.1.1), mamy dwojakie rozumienie dumpingu, cenowe i kosztowe. W przypadku dumpingu cenowego, interpretacja prawna pokrywa się z interpretacją ekonomiczną. Natomiast w przypadku dumpingu kosztowego występuje zasadnicza różnica między interpretacją prawną i ekonomiczną, ponieważ w prawnym rozumieniu zakłada się nie tylko koszty produkcji, ale również zysk, który przedsiębiorstwo powinno otrzymać.

Obie interpretacje dumpingu, zarówno ekonomiczna jak i prawna, nie uwzględniają scharakteryzowanych w rozdz. 2.1.1 pojęć takich jak dumping społeczny, dumping ekologiczny czy dumping walutowy. Obie interpretacje odnoszą się wyłącznie do towarów i nie uwzględniają usług[140].

---

[139] W. A. Kerr, op.cit., s. 211-220.

[140] *Training module on the WTO agreement on anti-dumping*, United Nations Conference on Trade And Development, New York and Geneva 2006, s. 4.

F. Engering, H. De Brabander i E. Vermulst[141], oprócz dwóch wyżej wymienionych form dumpingu (cenowego i kosztowego), wyróżniają dumping gospodarki nierynkowej (*non-market economy dumping*). Przypadek ten został również uwzględniony w art. 2.2 wspomnianego porozumienia o stosowaniu artykułu VI GATT 1994. Uznaje się w nim, że w sytuacji przywozu z kraju, który ma monopol w handlu zagranicznymi i w którym wszystkie ceny krajowe są ustalane przez państwo, mogą istnieć szczególne trudności w porównywaniu cen i kosztów, niezbędnych dla obliczenia wartości normalnej. Są to bowiem ceny ustalane w sposób arbitralny, a nie w wyniku działania sił rynkowych, w związku z czym nie mogą być uznane za właściwe. Organ prowadzący dochodzenie będzie zatem posługiwać się cenami i/lub kosztami w kraju trzecim, z gospodarką rynkową, jako podstawą do obliczenia wartości normalnej. Oznacza to, że ceny eksportowe z gospodarki nierynkowej będą porównywane z cenami lub kosztami w wybranym kraju trzecim, tzw. zastępczym lub analogicznym (*surrogate/analogue country*)[142].

2.2. Klasyfikacja dumpingu i jego uwarunkowania

W literaturze przedmiotu można spotkać kilka klasyfikacji dumpingu, w zależności od przyjętego kryterium. Do podstawowych kryteriów podziału dumpingu należą: motywy stosowania dumpingu, otoczenie w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo dumpingujące, skutki stosowania dumpingu oraz czas jego trwania. Poniżej przedstawione zostały najważniejsze, zdaniem autora, rodzaje dumpingu, wraz z odpowiadającymi im kryteriami.

Najbardziej rozpowszechnionym wśród ekonomistów jest podział na trzy rodzaje dumpingu: dumping sporadyczny (*sporadic*), dumping agresywny, zwany również dumpingiem drapieżnym lub łupieżczym (*predatory*) i dumping trwały (*persistent*)[143]. Autorzy tego podziału nie podają zastosowanego w nim kryterium. Na podstawie opisu można stwierdzić, że klasyfikacja ta jest zasadniczo oparta na kryterium motywu przedsiębiorstwa, jakkolwiek uwzględnione zostało w niej również kryterium czasu. Dumping sporadyczny oznacza okazjonalny eksport po zaniżonych cenach przez

[141] F. Engering, H. De Brabander, E. Vermulst, *EC Antidumping Policy in a Globalizing World – A Dutch Perspective*, „Journal of World Trade", Vol. 32, Issue 6, (1998) s. 115-126.
[142] *Training…*, op.cit., s. 12.
[143] Taki podział stosują, m.in. T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 333; J. Michałek, op.cit., s. 286; M. Chacholiades, op.cit., s. 206; G. Gandolfo, *International Economics I. The Pure Theory of International Trade*, Springer-Verlag, Berlin 1994, s. 131. Powyższy podział wywodzi się w dużej mierze z historycznie pierwszej klasyfikacji, sporządzonej przez J. Vinera, który na podstawie kryteriów motywu i czasu wyodrębnił dumping sporadyczny (*sporadic*), dumping krótkookresowy (*short-run or intermittent*) oraz dumping długookresowy (*long-run or continuous*). Zob. J. Viner, op.cit., s. 23.

przedsiębiorstwo, które dysponuje nadwyżką towaru. Przyczyną tej nadwyżki może być pogorszenie krajowej koniunktury i/lub błędne planowanie i niewłaściwe wykorzystanie mocy produkcyjnych przez przedsiębiorstwo. Stosowanie tego rodzaju dumpingu wynika ze strategii przedsiębiorstwa polegającej na tym, że nie chce ono „popsuć" rynku wewnętrznego przez obniżenie cen na rynku krajowym i w związku z tym sprzedaje po niższej cenie na rynku zagranicznym[144]. Dumping agresywny polega na działaniu przedsiębiorstwa, które sprzedaje za granicą po obniżonych cenach (poniżej ceny krajowej i/lub kosztów wytwarzania), z zamiarem wyeliminowania konkurencji z rynku zagranicznego i uzyskania w ten sposób pozycji monopolistycznej na tym rynku. Po osiągnięciu takiej pozycji, wspomniane przedsiębiorstwo podniesie cenę na rynku zagranicznym. Dumping agresywny stosowany jest tymczasowo (krótkookresowo) do momentu wyeliminowania konkurencji. Aby dumping agresywny był możliwy, monopolista powinien nie tylko wyeliminować konkurencję, lecz również uniemożliwić wejście na rynek nowych rywali, co z kolei wymaga dysponowania monopolem globalnym lub przekonania importującego rządu do tolerowania restrykcji importowych, co jest potrzebne do utrzymania podwyższonej ceny[145]. Z kolei motywem przedsiębiorstwa stosującego dumping trwały jest maksymalizacja zysku, osiągana wskutek systematycznego różnicowania cen przez monopolistę krajowego między towarami sprzedawanymi na rynku krajowym i zagranicznym. Warunkiem tak rozumianego dumpingu jest, po pierwsze, skuteczne oddzielenie od siebie obu rynków, w sposób naturalny (odległość) i/lub za pomocą instrumentów polityki państwa (protekcjonizm), po drugie, posiadanie przez przedsiębiorstwo dumpingujące pozycji monopolistycznej na rodzimym rynku, po trzecie, różna elastyczność cenowa popytu na obu rynkach (elastyczność cenowa popytu na rynku zagranicznym względnie wysoka w porównaniu do rynku krajowego)[146].

Zbliżoną klasyfikację, opartą również przede wszystkim na kryterium motywu przedsiębiorstwa, proponują B. Hoekman i M. M. Kostecki[147], którzy wyróżniają następujące typy dumpingu: dumping sporadyczny (lub przypadkowy), dumping dyskryminacji cenowej, dumping cykliczny, dumping defensywny, dumping oszczędności skali, dumping tworzenia rynku, dumping bezpośredni, dumping drapieżny. Klasyfikacja ta, w porównaniu z omawianą wcześniej, różni się nie tylko liczbą rodzajów dumpingu, lecz również ich

[144] Taką interpretację znajdujemy, m.in., w: F. Lazar, *Antidumping Rules following the Canada-United States Free Trade Agreement*, „Journal of World Trade", Vol. 23, Issue 5, (1989) s. 45-71, a w literaturze polskiej w: T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s 333.
[145] A. Kuna-Marszałek, *Postępowanie...,* op.cit., 27.
[146] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 333-337.
[147] B. Hoekman, M. M. Kostecki, op.cit., s. 463.

interpretacją. Dumping sporadyczny, według B. Hoekmana i M. M. Kosteckiego, może powstać bez intencji i poza kontrolą przedsiębiorstwa. Może on wynikać z braku doświadczenia przedsiębiorstwa w ustalaniu cen na nowe produkty, jak również może mieć miejsce w przypadku, gdy przedsiębiorstwo podejmuje decyzję o eksporcie nie znając przyszłych warunków popytu i/lub przyszłych kursów walutowych. Dumping oparty na dyskryminacji cenowej[148] jest podobny do dumpingu trwałego, z tym wyjątkiem, że autorzy nie uwzględniają warunku występowania monopolu w kraju eksportera. Dumping cykliczny pojawia się w celu ustabilizowania produkcji w cyklu koniunkturalnym, kiedy to w okresie słabej koniunktury i związanego z tym słabszego popytu, przedsiębiorstwo obniża cenę aby utrzymać się na rynku i „przeczekać" niekorzystne okoliczności. Motywem przedsiębiorstwa jest utrzymanie mocy produkcyjnych i co najmniej pokrycie kosztów zmiennych. Może to być racjonalne ekonomicznie, jeżeli przedsiębiorca uważa, że koszty zwolnienia pracowników i zmniejszenia mocy produkcyjnych byłyby wyższe w porównaniu z kosztami sprzedaży po zaniżonej cenie. Dumping defensywny przedsiębiorstwo może stosować w celu minimalizacji strat wynikających z nadmiernych mocy produkcyjnych lub hamowania wejścia konkurencji na rynek krajowy przedsiębiorstwa eksportującego[149]. Dumping motywowany oszczędnościami skali może polegać na sprzedaży poniżej całkowitych kosztów produkcji, w celu zwiększenia skali tej sprzedaży, ponieważ w sytuacji kiedy koszty jednostkowe maleją wraz ze wzrostem produkcji, przedsiębiorstwo może zrealizować efekty skali. Taka forma dumpingu może być częścią strategii przedsiębiorstwa w celu osiągnięcia optymalnej skali produkcji. Dumping motywowany tworzeniem rynku występuje wówczas, gdy producent wchodzi na rynek z nowym produktem wysokiej technologii. We wczesnych fazach cyklu życia produktu, producent za pomocą obniżenia ceny, próbuje pozyskać wystarczającą bazę konsumentów do swojego standardu technologicznego[150]. Chce w ten sposób osiągnąć dla swojego produktu pozycję lidera rynkowego, zmierzając nie do maksymalizacji zysku, lecz do maksymalizacji przychodów. Podobnie jest w przypadku kolejnej wyodrębnionej formy, dumpingu bezpośredniego, jednak w tym przypadku celem jest atak na pozycję lidera cenowego na danym rynku eksportowym. I wreszcie, pojęcie

[148] Uznanie dyskryminacji cenowej jako rodzaju dumpingu budzi pewne wątpliwości, ponieważ według definicji cenowej dumping polega na dyskryminacji cenowej.

[149] Trudno zrozumieć pogląd autorów, że dumping może posłużyć do powstrzymania wejścia konkurencji zagranicznej na rynek krajowy przedsiębiorstwa stosującego dumping. Autorzy nie uzasadniają tego poglądu.

[150] Za przykład może posłużyć sprzęt wideo, wprowadzany na rynek w latach osiemdziesiątych XX wieku, kiedy konkurowały między sobą dwa standardy technologiczne: VHS i Betamax. Zob. B. Hoekman, M. M. Kostecki, op.cit., 465-466.

dumpingu agresywnego u B. Hoekmana i M. M. Kosteckiego jest analogiczne do opisanego wcześniej.

Według kryterium motywacji przedsiębiorstwa oraz okoliczności, w których ono funkcjonuje (*motivations of the exporters and the associated circumstances*), R. D. Willig[151] wyróżnia pięć rodzajów dumpingu: dumping rozszerzenia rynku (*market-expansion*), dumping cykliczny (*cyclical*), dumping przedsiębiorstw państwowych (*state-trading*), dumping strategiczny (*strategic*) i dumping agresywny (*predatory-pricing*). Motywem dumpingu rozszerzenia rynku jest zrealizowanie dodatkowych zysków, które mogą zostać osiągnięte przez eksport z mniejszą marżą zysku w porównaniu do rynku krajowego, jednak po cenie powyżej kosztów krańcowych produkcji i transportu. Okolicznością sprzyjającą stosowaniu tego rodzaju dumpingu jest zróżnicowanie elastyczności cenowej popytu na obu rynkach, przy czym elastyczność cenowa popytu na rynku zagranicznym powinna być względnie wysoka w porównaniu do rynku krajowego. Zróżnicowanie elastyczności cenowej popytu może być spowodowane kilkoma przyczynami. Po pierwsze, preferencje nabywców w odniesieniu do danego towaru mogą być silniejsze na rynku krajowym niż na rynku zagranicznym. Po drugie, na rynku zagranicznym może występować szersza gama dóbr alternatywnych. Po trzecie, przedsiębiorstwo może mieć mniejszy udział w rynku zagranicznym w porównaniu do rynku krajowego. Po czwarte, konkurencja na rynku zagranicznym może być bardziej intensywna niż na krajowym. Z kolei dumping cykliczny charakteryzuje się eksportem po nadzwyczajnie niskich cenach, a okoliczność sprzyjającą jego stosowaniu stanowi nadwyżka produkcji, pojawiająca się przy słabszym popycie. Dumping cykliczny może nie wpisywać się w definicję dumpingu jako dyskryminacji cenowej, jednak wpisuje się w definicję sprzedaży poniżej kosztów. Dodatkową okolicznością sprzyjającą stosowaniu dumpingu cyklicznego mogą być skrajnie niskie koszty krańcowe i/lub nasilenie konkurencji, która też może posiadać nadwyżkę produkcji w okresie słabszego popytu. Ta forma dumpingu uważana jest za pospolitą i racjonalną w branżach charakteryzujących się wysokimi kosztami stałymi i cyklicznymi wahaniami popytu. Następnym wyodrębnionym rodzajem jest dumping przedsiębiorstw państwowych. Jest to określenie odnoszące się do eksportu przedsiębiorstw państwowych w warunkach niewymienialności waluty kraju eksportera. Zamiarem eksportera jest pozyskanie walut wymienialnych, które są potrzebne między innymi do sfinansowania importu tego kraju. Kolejny rodzaj w ramach tej klasyfikacji, dumping agresywny, pokrywa się z definicją

[151] R. D. Willig, *Economic Effects of Antidumping Policy*, „Brookings Trade Forum", (1998), s. 57-79.

przedstawioną wcześniej. Z kolei pojęcie dumpingu strategicznego, u R.D. Williga, podobne jest do pojęcia dumpingu trwałego, jednak zdaniem wymienionego autora, istotne jest również występowanie w branży korzyści skali.

Jak wynika z powyższego, dumping może być rezultatem różnych motywów przedsiębiorstwa oraz różnych okoliczności zachodzących na rynku. Naturalne jest, że przedsiębiorstwo działające na rynku dostosowuje się do tych okoliczności[152]. Z ekonomicznego punktu widzenia, wydaje się, że szczególne znaczenie przy stosowaniu dumpingu mają efekty skali (korzyści skali). Wynika to z faktu, że przedsiębiorstwo działające w warunkach korzyści skali może więcej zyskać na eksportowaniu po cenach dumpingowych niż na zaniechaniu eksportu. W tej sytuacji liczą się zyski ze sprzedaży krajowej po względnie wysokiej cenie. Zyski te mogą być na tyle duże, że zrekompensują nie tylko sprzedaż zagraniczną poniżej kosztów, ale także sprawią, że całkowite zyski przedsiębiorstwa będą wyższe niż przy braku eksportu w ogóle. Warto podkreślić, że dumping w warunkach występowania korzyści skali dotyczy sprzedaży za granicę poniżej kosztów przeciętnych produkcji[153].

Szczególnie istotnym kryterium klasyfikacji dumpingu są skutki do jakich może on doprowadzić. Podział dumpingu według skutków umożliwia jego ocenę z ekonomicznego punktu widzenia, zwłaszcza ocenę zgodności z zasadami konkurencji. Według kryterium skutków, M. S. Jallab i J. B. Kobak, Jr[154] wyróżniają dumping monopolizujący rynek, zwany także dumpingiem antykonkurencyjnym[155] (*monopolizing dumping or anticompetitive dumping*), oraz dumping niemonopolizujący rynku, który nie stwarza zagrożenia dla konkurencji. Do dumpingu monopolizującego rynek autorzy zaliczają (opisane wcześniej) dumping agresywny i strategiczny, natomiast do niemonopolizującego - dumping rozszerzenia rynku, dumping cykliczny oraz dumping przedsiębiorstw państwowych.

Z ekonomicznego punktu widzenia, warto skupić się na rodzajach dumpingu monopolizującego rynek. Według M. S. Jallaba i J. B. Kobaka Jr, dumping monopolizujący

---

[152] Okolicznością niewymienioną w przedstawionych w niniejszym rozdziale klasyfikacjach, a sprzyjającą stosowaniu dumpingu przez przedsiębiorstwa, jest polityka państwa, m.in. tolerowanie monopoli i/lub subsydiowanie podmiotów gospodarczych.

[153] Szerzej na ten temat, zob. D. Salvatore, *A Model of Dumping and Protectionism in the United States*, „Weltwirtschaftliches Archiv", Vol. 125, Issue 4, December 1989, s. 763-781.

[154] M. S. Jallab, J. B. Kobak, Jr, *Antidumping as Anticompetitive Practice Evidence from the United States and the European Union*, „Journal of Industry, Competition and Trade", Vol. 6, Issue 3, December 2006, s. 253-275.

[155] Według J. Vinera (zob. przypis 143), dumpingiem antykonkurencyjnym jest dumping krótkookresowy (*short run*), natomiast inne, wymienione przez niego, rodzaje dumpingu nie stanowią zagrożenia konkurencji. Zob. też: B. M. Hoekman, M. P. Leidy, *Dumping, Antidumping, and Emergency Protection*, „Journal of World Trade", Vol. 23, Issue 5, (1989) s. 27–44.

rynek wymaga spełnienia trzech podstawowych warunków, aby mógł zaszkodzić dobrobytowi kraju importującego. Po pierwsze, znaczna część rynku kraju importującego po cenach dumpingowych powinna być otwarta, a import na ten rynek powinien wzrastać szybciej w porównaniu do produkcji lokalnej. Po drugie, powinna być mała liczba firm dumpingujących oraz krajów, z których te firmy pochodzą. Jeżeli przedsiębiorstwa pochodzą z wielu różnych krajów, trudno przyjąć, że we wszystkich tych krajach przedsiębiorstwa działają w warunkach protekcji rynku (założenie niezbędne dumpingu strategicznego). Z kolei duża liczba firm wyklucza ewentualność skutecznego wdrożenia przez nie antykonkurencyjnej zmowy w celu obniżenia cen na rynku zagranicznym (założenie umożliwiające zmowę cenową eksporterów w przypadku dumpingu agresywnego). Po trzecie, rynek importera powinien być chroniony barierami wejścia, ponieważ brak takich barier może utrudnić korzystanie z siły rynkowej przedsiębiorstwa w perspektywie długookresowej[156]. Oprócz wyżej wymienionych, ogólnych warunków, omawiani autorzy formułują specyficzne warunki odnoszące się do poszczególnych rodzajów dumpingu monopolizującego rynek. W przypadku dumpingu agresywnego, jest to skrajnie wysoka koncentracja producentów zagranicznych na rynku importowym oraz cena sprzedaży na ten rynek niższa od krańcowych kosztów produkcji dumpingującego eksportera. Z kolei, przy dumpingu strategicznym, specyficzne warunki sprowadzają się do istnienia znaczących korzyści skali oraz ograniczeń dostępu do rodzimego rynku przedsiębiorstwa dumpingującego.

W literaturze przedmiotu brak jest udokumentowanych przypadków dumpingu agresywnego[157]. Wynika to z faktu, że w praktyce mało prawdopodobne jest, aby przedsiębiorstwo w krótkim okresie wyeliminowało konkurencję i uniemożliwiło wejście nowych producentów na zdobyty rynek. Szczególne mało prawdopodobne jest to ostatnie, gdyż wymaga posiadania monopolu globalnego na dany produkt lub wywarcia skutecznego wpływu na rząd kraju importera aby nałożył i/lub utrzymywał istniejące bariery wejścia na rynek. Jakie bowiem miałby korzyści z ustanowienia w swoim kraju obcego monopolu? Z kolei dumping trwały (strategiczny) może być skutecznie zastosowany, dlatego mechanizm jego działania zostanie przedstawiony w kolejnym podrozdziale.

[156] M.S. Jallab i J.B. Kobak, Jr nie precyzują warunku trzeciego, ale można domniemywać, że chodzi o wprowadzenie barier dostępu do rynku *ex post*, tzn. już po umocowaniu się tam przedsiębiorstwa dumpingującego.
[157] Zob. m.in. F. Engering, H. De Brabander, E. Vermulst, op.cit., s. 115-126.

2.3. Ekonomiczny mechanizm dumpingu

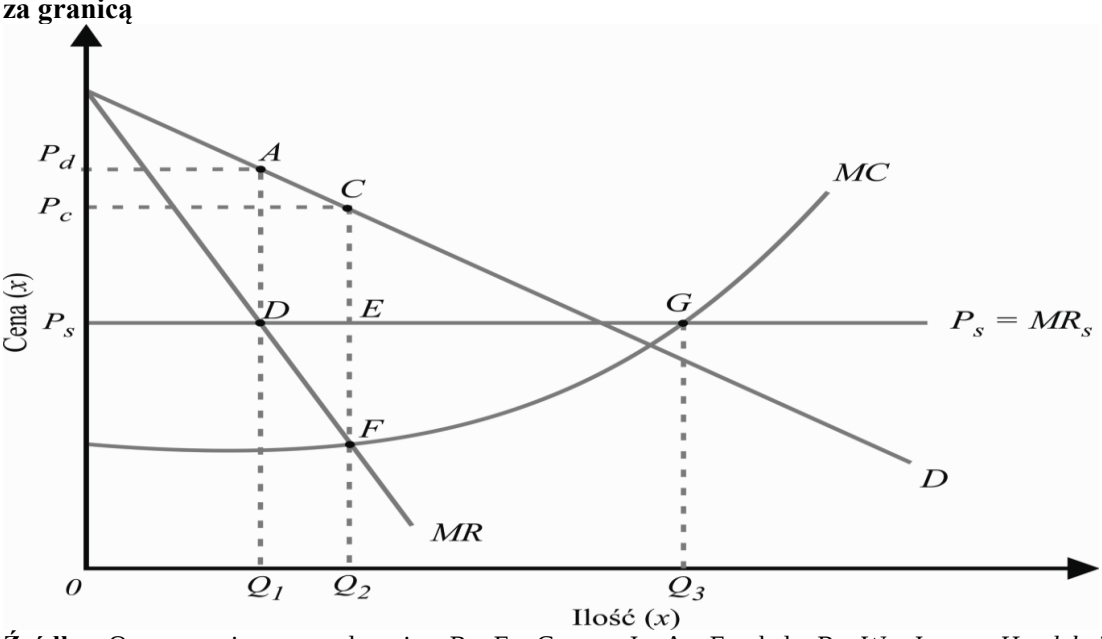
2.3.1. Ekonomiczny mechanizm dumpingu trwałego

Warunkiem pojawienia się dumpingu trwałego (lub strategicznego, w zależności od przyjętej klasyfikacji) jest występowanie siły rynkowej przedsiębiorstwa na krajowym rynku, co daje temu przedsiębiorstwu możliwość wpływania na cenę. Drugim warunkiem jest występowanie wysokich barier wejścia na rynek, co jest potrzebne, aby towar eksportowany po cenach dumpingowych nie podlegał reimportowi do kraju pochodzenia. Trzecim warunkiem jest występowanie znaczących korzyści skali w branży, w której działa przedsiębiorstwo dumpingujące.

W zależności od sytuacji występującej na rynku zagranicznym, możliwe są dwa warianty rozpatrywania dumpingu trwałego. Pierwszy wariant dotyczy sytuacji, gdy przedsiębiorstwo dysponujące siłą rynkową w kraju, nie posiada jej na rynku zagranicznym. Przedsiębiorca, wywierający wpływ na cenę krajową danego dobra, nie ma wpływu na zagraniczną cenę rynkową, nie ma więc powodu, by sprzedawać tam po cenie niższej od możliwej do uzyskania. Pierwszy wariant ilustruje mechanizm dumpingu rozumianego jako dyskryminacja cenowa. Natomiast drugi wariant dotyczy sytuacji, w której przedsiębiorstwo posiada siłę rynkową również na rynku zagranicznym. W tym przypadku może wpływać na cenę na rynku zagranicznym, ale nadal różnicuje ceny, przy czym na rynku zagranicznym sprzedaje poniżej kosztu przeciętnego, a zatem mamy do czynienia z dumpingiem kosztowym.

Pierwszy wariant dumpingu trwałego został przedstawiony na wykresie 2.1. Na wykresie tym *D* jest krzywą popytu na rynku krajowym, *MR* jest odpowiadającą jej krzywą utargu (przychodu) krańcowego, a *MC* jest krzywą kosztu krańcowego. W warunkach autarkii, przedsiębiorstwo monopolistyczne maksymalizuje zysk na rynku krajowym w punkcie przecięcia się krzywej kosztu krańcowego i utargu krańcowego (punkt *F*). Odpowiada temu wielkość produkcji ($0Q_2$ dobra *x*) i cena krajowa tego dobra (P_c). Cena ta, uzyskiwana w warunkach ochrony zmonopolizowanego rynku, jest wyższa od ceny światowej (P_s). Oddzielenie od siebie obu rynków sprawia, że kształtuje się na nich różna elastyczność cenowa popytu, wyższa na rynku zagranicznym.

Wykres 2.1. Mechanizm dumpingu trwałego przedsiębiorstwa, nieposiadającego siły rynkowej za granicą



Źródło: Opracowanie na podstawie: R. E. Caves, J. A. Frankel, R. W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998, s. 310.

Jak widać na wykresie 2.1, monopolista krajowy mógłby zwiększyć produkcję, realizując korzyści skali, i wytwarzać o Q_2Q_3 więcej, po koszcie krańcowym ciągle niższym od ceny światowej. Mógłby zatem osiągać zyski na rynku krajowym, sprzedając jednocześnie na rynku zagranicznym. W przypadku gdy istnieje możliwość nieograniczonego eksportu na rynek zagraniczny, producent będzie zainteresowany sprzedażą swojego dobra po cenie P_s dopóty, dopóki jego koszt krańcowy będzie mniejszy od utargu krańcowego na tym rynku. Utarg krańcowy ze sprzedaży na rynku zagranicznym jest równy światowej cenie ($MR_s = P_s$), na którą krajowy monopolista nie ma wpływu. Optymalna wielkość produkcji znajduje się w punkcie *G*, w którym dochodzi do zrównania kosztu krańcowego z utargiem krańcowym na rynku zagranicznym. Wielkość produkcji w punkcie *G* wynosi $0Q_3$. W celu maksymalizacji całkowitego zysku, monopolista powinien spełnić warunek równowagi, który oznacza zrównanie przychodu krańcowego na obu rynkach z kosztem krańcowym przedsiębiorstwa ($MR_s = MR = MC$). W związku z tym, wielkość produkcji na rynku krajowym wyznaczać będzie punkt *D*, któremu odpowiada produkcja $0Q_1$ po cenie P_d, wyższej od P_c. Jednocześnie przedsiębiorstwo przeznaczy na eksport produkcję równą Q_1Q_3 i sprzeda ją po cenie światowej P_s.

Wskutek możliwości sprzedaży na rynku zagranicznym, krajowy producent monopolista zwiększy wolumen produkcji w porównaniu do stanu autarkii z Q_2 do Q_3, co daje w efekcie wzrost jego renty producenta o wielkość pola *EGF*. Równocześnie następuje

zmniejszenie zysków monopolistycznych na rynku krajowym, które jest równe różnicy między polem (P_sP_cCE) i (P_sP_dAD). Jest to spowodowane faktem, iż pole (P_sP_cCE) maksymalizuje zyski firmy monopolistycznej w warunkach autarkii, a zatem (P_sP_cCE) > (P_sP_dAD)[158].

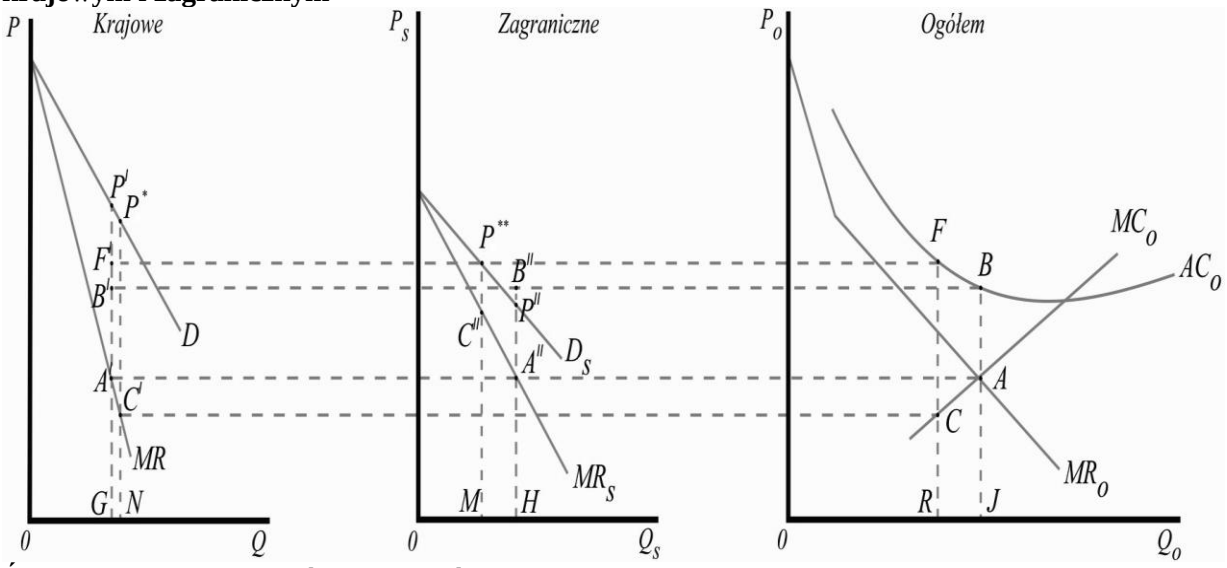
Jak widać na wykresie 2.1, rozpoczęcie handlu międzynarodowego spowodowało spadek sprzedaży na rynku krajowym, czemu towarzyszyło podwyższenie ceny dla krajowego konsumenta. Wskutek podwyższenia ceny renta konsumenta zmniejsza się o pole (P_dP_cAC), co oznacza, że zwiększenie zysków monopolisty krajowego odbywa się kosztem krajowych konsumentów, a nie kosztem konsumentów zagranicznych.

Drugi wariant dumpingu trwałego, czyli przypadek przedsiębiorstwa będącego niedoskonałym konkurentem na obu rynkach, krajowym i zagranicznym, został przedstawiony na wykresie 2.2. Mechanizm tego dumpingu, podobnie jak pozostałe założenia, jest podobny do opisanego wyżej. Wykres składa się z trzech części, z których pierwsza przedstawia sytuację na rynku krajowym przedsiębiorstwa dumpingującego, druga – sytuację tego przedsiębiorstwa na rynku eksportowym, a trzecia odnosi się do obu rynków. Krzywa popytu na rynku krajowym jest oznaczona jako D, a na rynku zagranicznym D_s. Warto zauważyć, że różne nachylenie krzywych popytu na obu rynkach sugeruje, że siła rynkowa przedsiębiorstwa na rynku krajowym jest większa niż na rynku zagranicznym. Można zatem oczekiwać wyższej elastyczności cenowej popytu na rynku zagranicznym, w porównaniu do krajowego. Krzywe MR i MR_s obrazują utarg krańcowy, odpowiednio na rynku krajowym i zagranicznym, a ich graficzna sumą jest utarg krańcowy MR_o (trzecia część wykresu). Koszt przeciętny dla obu rynków przedstawia krzywa AC_o.

Zgodnie z zasadą maksymalizacji zysku w warunkach monopolu lub konkurencji monopolistycznej, utarg krańcowy (łączny) MR_o powinien zrównać się z kosztem krańcowym MC_o (punkt A). W punkcie równowagi łączne przychody krańcowe zrównują się z kosztem krańcowym, a łączna produkcja dla obu rynków wynosi $0J$. W punkcie równowagi A utarg krańcowy MR_o powinien być równy utargom krańcowym na obu rynkach, tzn. $MR_O=MR=MR_s$, przy punktach równowagi na tych rynkach, odpowiednio A' i A''. Na rynku krajowym przedsiębiorstwo sprzedaje $0G$ produkcji po cenie GP' oraz $0H$ na rynku zagranicznym, po cenie HP''.

[158] J. Michałek, op.cit., s. 288-289

Wykres 2.2. Mechanizm dumpingu trwałego, z siłą rynkową przedsiębiorstwa na rynku krajowym i zagranicznym



Źródło: Opracowanie na podstawie: D. Salvatore, op.cit., s. 770.

Z wykresu 2.2 wynika, że zyski przedsiębiorstwa, w wysokości $P'B'$ w przeliczeniu na jednostkę dobra, powstają wyłącznie na rynku krajowym, na którym sprzedaż odbywa się po cenie przewyższającej koszt przeciętny. Natomiast straty, w wysokości $P''B''$ na jednostkę, powstają na rynku zagranicznym, na którym sprzedaż odbywa się poniżej kosztów przeciętnych. Chociaż przedsiębiorstwo ponosi straty sprzedając za granicą, sprzedaż ta pozwala mu korzystać z efektu skali (łączny wzrost produkcji o odcinek *RJ*) i generować większe zyski w kraju. Warto również podkreślić, że przychody ze sprzedaży krajowej nie tylko pokrywają straty ponoszone przy sprzedaży zagranicznej, ale pozwalają na wygenerowanie większych zysków niż w przypadku niestosowania dumpingu przez przedsiębiorstwo. Powodem są rosnące korzyści skali, pozwalające na obniżkę kosztów wytwarzania (przejście od punktu *F* do punktu *B* na krzywej kosztu przeciętnego).

2.3.2. Model „wzajemnego dumpingu”

Model wzajemnego dumpingu został przedstawiony przez J. A. Brandera i P. R. Krugmana[159] w 1983 r. Model ten jest istotny z punktu widzenia niniejszej pracy, ponieważ wskazuje na te aspekty dumpingu, które są pomijane w pozostałych modelach. Po pierwsze, uwzględnia efekty dobrobytowe dumpingu. Po drugie, wskazuje na możliwą kreację handlu typu wewnątrzgałęziowego, a tym samym – wzrost konkurencji na rynku międzynarodowym

[159] A. J. Brander, P. R. Krugman, *A reciprocal dumping' model of international trade*, „Journal of International Economics”, Elsevier, Vol. 15(3-4), November 1983, s. 313-321. Wielu ekonomistów traktuje go jako model handlu zagranicznego wyjaśniający istotny aspekt handlu wewnątrzgałęziowego.

wskutek zastosowania dumpingu. Wymienione aspekty dumpingu ujawniają się przy bardzo restrykcyjnych założeniach modelu Brandera-Krugmana. W niniejszej pracy zostanie zaprezentowana uproszczona wersja tego modelu ze względu na jego złożoność[160]. Założenia modelu są następujące: są dwa identyczne kraje (A i B), w każdym z nich występuje tylko jeden producent homogenicznego dobra przemysłowego, dążący do maksymalizacji zysków, przedsiębiorstwa mają identyczne funkcje produkcji (kosztów), oraz występują wewnętrzne korzyści skali. W punkcie wyjścia obaj producenci wytwarzają wyłącznie na rynek krajowy, tzn. są monopolistami na własnych rynkach, pozostających w stanie autarkii.

Po otwarciu obu gospodarek, przyjmuje się, że x jest wielkością dostaw przedsiębiorstwa kraju A na rynek krajowy, a x^* na rynek zagraniczny, w związku z czym całkowity koszt produkcji tego przedsiębiorstwa jest równy:

$$C_x = F + cx + (c + g)x^* \tag{1}$$

gdzie c jest stałym kosztem krańcowym, F kosztem stałym, natomiast g kosztem transportu dobra krajowego na rynek zagraniczny. Analogicznie jest zaprezentowana funkcja całkowitych kosztów przedsiębiorstwa kraju B:

$$C_y^* = F + cy^* + (c + g)y \tag{2}$$

gdzie: y jest wielkością dostaw na rynek zagraniczny, a y^* na rynek krajowy. Koszty transportu są g są stałe na jednostkę dobra i symetryczne w obu kierunkach.

Popyt wewnętrzny kraju A opisuje liniowa odwrotna funkcja popytu, która jest następująca:

$$p = a - b(x + y) \tag{3}$$

gdzie a i b są dodatnimi parametrami. Analogiczna jest funkcja popytu w kraju B:

$$p^* = a - b(x^* + y^*) \tag{4}$$

W punkcie wyjściowym, między krajami A i B nie występuje wzajemny handel, więc $x^* = y = 0$. W związku z tym utarg całkowity na rynku kraju A (TR_x) wynosi:

$$TR_x = px = [a - b(x)]x \tag{5}$$

W warunkach monopolu, maksymalizacja zysku przedsiębiorstwa wymaga aby wielkość produkcji kształtowała się na poziomie wynikającym ze zrównania się utargu krańcowego (MR) z kosztem krańcowym (MC), w związku z czym wielkość produkcji będzie wynikała z następującego równania:

$$MR_x = \frac{\partial TR}{\partial x} = a - 2bx = MC_x = c \Longrightarrow a - 2bx = c \Longrightarrow x = \frac{a - c}{2b} \tag{6}$$

[160] J. Michałek, op.cit., s. 292.

A zatem przedsiębiorstwo kraju A sprzedaje swoje produkty na rynku krajowym po następującej cenie:

$$p = a - b(x + y) = a - b \times \frac{a-c}{2b} = \frac{a+c}{2} \text{ lub: } p = c + \frac{a-c}{2} \quad (7)$$

Z kolei to oznacza, że przedsiębiorstwo z kraju A ma zyski nadzwyczajne, ponieważ cena przewyższa koszt krańcowy, a marża monopolisty stanowi = (*a*–*c*)/2. Identycznie wygląda sytuacja przedsiębiorstwa z kraju B.

Po otwarciu gospodarki, monopolista kraju A zamierza dostarczać swój produkt za granicę, tzn. do kraju B, gdyż obowiązuje tam cena monopolowa, przynosząca zysk jedynemu, lokalnemu producentowi danego dobra. Dopóki cena na rynku zagranicznym przewyższa krańcowy koszt produkcji przedsiębiorstwa krajowego, dopóty przedsiębiorstwo jest zainteresowane oferowaniem swojej produkcji za granicę. Analogicznie jest w odniesieniu do drugiego monopolisty, pochodzącego z kraju B, Gdyby jedno z przedsiębiorstw z tych krajów zrezygnowało z wejścia na rynek konkurenta, a drugie uczyniłoby to, wówczas to pierwsze poniosłoby straty. Straty pierwszego przedsiębiorstwa byłyby spowodowane spadkiem ceny w warunkach pojawienia się na rynku konkurenta i zwiększonej w związku z tym podaży na rynku krajowym[161].

J. A. Brander i P. R. Krugman przyjmują, że producenci działają zgodnie z modelem Cournota, czyli że każde z przedsiębiorstw zmienia wielkość swoich dostaw, przy założeniu, że jego decyzje produkcyjne nie wywołują reakcji w dostawach ze strony konkurenta zagranicznego. Dochodzenie do równowagi rynkowej między dwoma przedsiębiorstwami odbywa się iteracyjnie. Polega to na tym, że najpierw przedsiębiorca z kraju A zakłada wielkość swojego kosztu krańcowego i prowadzi grę Cournota, przyjmując pewną wielkość dostaw przedsiębiorstwa kraju B, następnie sumuje wybrany poziom dostaw i na tej podstawie wylicza swój koszt krańcowy. Szacunek kosztu krańcowego stanowi podstawę do określenia wielkości dostaw. Proces powtarza się do osiągnięcia równowagi między przedsiębiorstwami na obu rynkach.

W dalszym ciągu model Brandera-Krugmana określa równowagę produkcyjną obu przedsiębiorstw na rynku kraju A. Warunek maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa kraju A oznacza, że:

$$MR_x = a - b(2x + y) = MR_x = c \Rightarrow a - b(2x + y) = c \quad (8)$$

[161] E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Monografie i opracowania 496, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002, s. 84.

co określa funkcję reakcji przedsiębiorstwa kraju A. Przedstawia ona ilość produktu maksymalizującą zysk przedsiębiorstwa kraju A na jego krajowym rynku, przy danej produkcji przedsiębiorstwa kraju B na ten sam rynek:

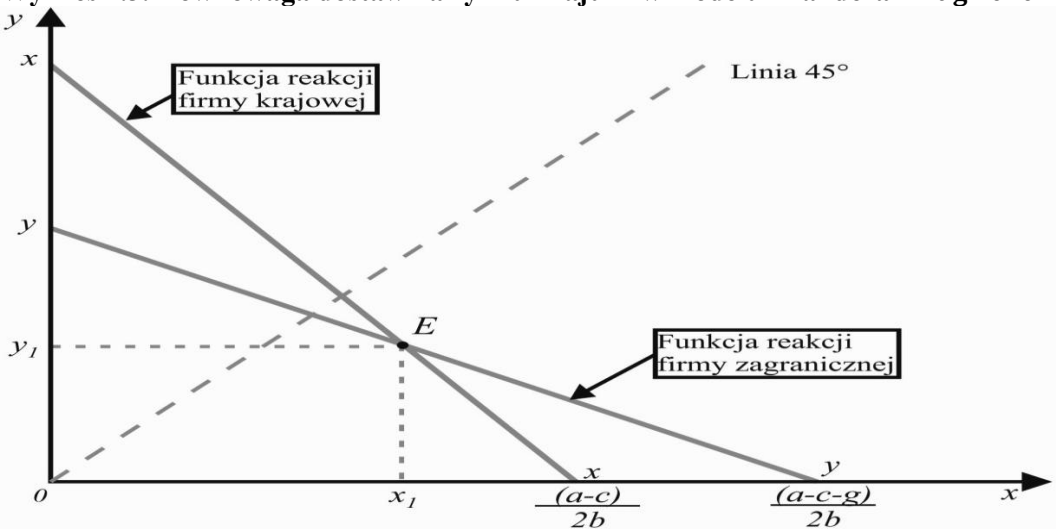
$$x = \frac{1}{2b} \times (a - c) - \frac{y}{2} \text{ lub: } y = \frac{a-c}{b} - 2x \tag{9}$$

Z kolei dążenie do maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa kraju B na obu rynkach pozwala sformułować następujący warunek, określający funkcję rekcji przedsiębiorstwa kraju B na rynku kraju A :

$$MR_y = a - b(x + 2y) = MC_y = c + g \Rightarrow y = \frac{1}{2b}(a - c - g) - \frac{x}{2} \tag{10}$$

Wykres 2.3 przedstawia równowagę dostaw obu przedsiębiorstw na rynku kraju A. Linia *xx* jest funkcją reakcji przedsiębiorstwa kraju A, a linia *yy* – funkcją reakcji przedsiębiorstwa kraju B. W punkcie przecięcia (*E*) obu funkcji reakcji zostaje określona równowaga strategiczna w modelu Cournota na rynku kraju A. Współrzędne punktu *E* przedstawiają optymalną wielkość dostaw każdego z przedsiębiorstw na rynek kraju A, przy założeniu stałych dostaw konkurenta na ten rynek. Wielkość dostaw przedsiębiorstwa z kraju A jest równa x_1, a wielkość dostaw przedsiębiorstwa z kraju B – y_1.

Wykres 2.3. Równowaga dostaw na rynku kraju A w modelu Brandera-Krugmana



Źródło: J. Michałek, op.cit., s. 294.

Współrzędne punktu równowagi *E* można wyliczyć na podstawie równania funkcji reakcji obu przedsiębiorstw na rynku kraju A:

$$x_1 = \frac{1}{3b}(a - c + g) \tag{11}$$

$$y_1 = \frac{1}{3b}(a - c - 2g) \tag{12}$$

Handel międzynarodowy jest możliwy jedynie wtedy, gdy marża monopolistyczna przekracza jednostkowe koszty transportu tzn. jeżeli $(a - c)/2 > g$. Natomiast różnicę w wielkości dostaw obu producentów na rynek kraju A, opisuje równanie $x - y = \frac{1}{b} \cdot g > 0$, gdy $g > 0$. Warto zauważyć, że równowaga na rynku kraju B wygląda tak samo z powodu założeń o symetryczności przedsiębiorstw, funkcji popytu i kosztów transportu.

W przypadku gdyby nie występowały koszty transportu, punkt *E* znajdowałby się na prostej 45° i oba przedsiębiorstwa miałyby taki sam udział w rynku kraju A. Wskutek tych kosztów każde z przedsiębiorstw ma mniejszy udział w rynku zagranicznym niż krajowym. W przypadku wzrostu kosztów transportu krzywa reakcji przedsiębiorstwa z kraju B będzie przesuwać się stopniowo w dół, co spowoduje stopniowy spadek jej udziału w rynku kraju A. Jeżeli jednak koszty te będą przekraczać marżę przedsiębiorstwa, tzn. jeżeli $(a - c)/2 < g$, to handel stanie się niemożliwy.

Otwarcie gospodarki przyczynia się do zwiększenia renty konsumenta, spowodowanego obniżką ceny dobra na rynku krajowym, co z kolei jest wynikiem nasilenia konkurencji. Można to pokazać porównując poziom cen na rynku krajowym w warunkach autarkii i wolnego handlu. W tym celu podstawiamy x_1 i y_1 do równania odwróconej funkcji popytu i otrzymujemy cenę w warunkach wolnego handlu i wzajemnego dumpingu:

$$p' = \frac{1}{3}(a + 2c + g) \tag{13}$$

Różnica między wyżej opisaną ceną a ceną autarkiczną jest równa:

$$p' - p = -\frac{1}{6}(a - c - 2g) < 0 \tag{14}$$

Oznacza to, że każde przedsiębiorstwo sprzedaje swoje produkty po cenie niższej na rynku zagranicznym, niż na krajowym, a różnica cen jest równa kosztom transportu. Oprócz tego, wskutek wzajemnego dumpingu i wzrostu konkurencji marża monopolistyczna obniża się z $(a–c)/2$ do $(a–c+g)/3$. Zatem handel oparty na wzajemnym dumpingu prowadzi do jednoznacznego podniesienia renty konsumenta.

Skutki wzajemnego dumpingu dla przedsiębiorstw trudno ocenić jednoznacznie, ponieważ z jednej strony obniża się jednostkowa marża monopolistyczna przedsiębiorstwa, ale z drugiej strony rośnie wielkość produkcji. Niejednoznaczny jest też wpływ wymiany na ogólny poziomu dobrobytu. Zależy on od porównania kosztów transportu ponoszonych

przez przedsiębiorstwa z korzyściami skali uzyskiwanymi przez te przedsiębiorstwa oraz z korzyściami konsumentów w postaci wzrostu ich dochodów realnych wskutek obniżenia cen.

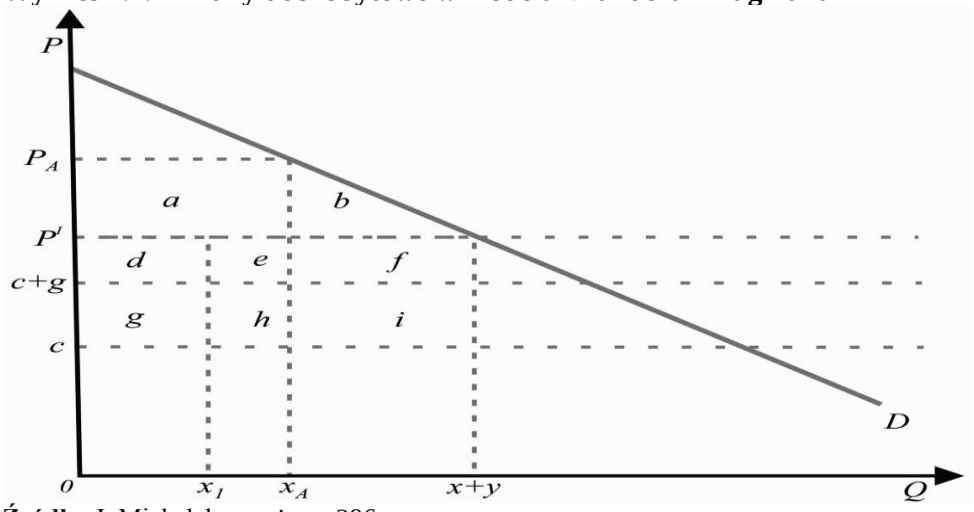
Zmiany dobrobytowe zostały przedstawione na wykresie 2.4. Pokazuje on sytuację na rynku wewnętrznym kraju A, gdzie *D* przedstawia krzywą popytu, koszt krańcowy wynosi *c*, a koszt transportu jest równy *g*. W warunkach autarkii przedsiębiorstwo krajowe dostarcza x_A danego produktu na rynek krajowy po cenie P_A. Jednostkowa marża monopolisty wynosi wtedy $P_A - c = (a-c)/2$, a nadwyżka przedsiębiorstwa równa się sumie pól $(a+d+e+g+h)$.

W warunkach wolnej wymiany, łączne dostawy na rynek krajowy przedsiębiorstwa krajowego i zagranicznego wynoszą odpowiednio $x + y$. Analizowany towar dzięki zwiększonej konkurencji sprzedawany jest po cenie P^I, niższej od P_A. W efekcie renta konsumenta zwiększy się o pole $a+b$. Natomiast renta przedsiębiorstwa krajowego, wskutek spadku cen, zmniejszy się o pole *a*, oraz dodatkowo, z powodu ograniczenia dostaw na rynek krajowy o wielkość x_1x_A, - o pole $e+h$. Z drugiej strony, następuje wzrost renty przedsiębiorstwa krajowego na rynku zagranicznym o pole $e+f$, wskutek eksportu o wielkości $[(x+y) - x_1]$, po cenie wyższej od kosztów produkcji i transportu ($P^I > c+g$). Zatem zmiany dobrobytowe netto dla gospodarki kraju A będą równe:

$$(a + b) - (a + e + h) + (e + f) = b + f - h \tag{15}$$

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że jest to wielkość dodatnia. Warto zauważyć, że gdyby koszt transportu był zerowy, to wystąpiłby wyłącznie dodatni efekt, wzmacniający konkurencję i wzrost dobrobytu byłby jednoznacznie dodatni $(b+f+i)$. Natomiast gdyby koszt transportu okazał się wyższy niż jednostkowa marża monopolisty ($g>(P_A - c)$), to handel międzynarodowy nie mógłby wystąpić.

Wykres 2.4. Zmiany dobrobytowe w modelu Brandera-Krugmana



Źródło: J. Michałek, op.cit., s. 296.

Podsumowując można podkreślić, że w przypadku występowania monopolizacji produkcji, efektów skali produkcji oraz niskich kosztów transportu, „wzajemny dumping" może zwiększyć konkurencję na rynku międzynarodowym, podnieść dobrobyt i doprowadzić do rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego identycznymi produktami.

2.4. Ekonomiczne efekty dumpingu

2.4.1. Efekty dla kraju importującego

Na podstawie rodzajów i mechanizmów ekonomicznych dumpingu, poniżej zostaną opisane ich efekty dla gospodarek krajów eksportujących i importujących. Z przedstawionych powyżej rozważań wynika, że dumping oznacza uprzywilejowanie rynku zagranicznego w porównaniu do rynku krajowego. Wbrew prawnej interpretacji dumpingu, nie każdy rodzaj dumpingu jest ekonomicznie szkodliwy, co zostało opisane wyżej. Podział skutków dumpingu z punktu widzenia rynku importera i eksportera jest istotny, ponieważ skutki te są odmienne. Szczególne znaczenie ma wpływ dumpingu na rynek importera, gdyż stanowi on podstawę do wszczęcia postępowania antydumpingowego. Oddziaływanie dumpingu na rynek importera zostanie przedstawione z perspektywy producentów i konsumentów na tym rynku. W każdym przypadku uwzględnione zostaną dwie kategorie dumpingu (dumping monopolizujący rynek i niemonopolizujący rynku), co ma szczególne znaczenie dla oceny skutków tej praktyki dla producentów. Efekty dla producentów mogą być niejednoznaczne, w zależności od tego czy produkt po cenie dumpingowej jest dobrem finalnym czy pośrednim.

Z wcześniejszej analizy wynika, że dumping ma dodatni wpływ na konsumentów, gdyż cena na rynku importera obniża się, co umożliwia konsumentom nabywanie importowanych dóbr taniej niż dóbr krajowych, co oznacza zwiększenie renty konsumenta. Natomiast dla producentów dóbr konkurujących z dumpingowanym importem sytuacja jest odwrotna: dumping obniża ich zyski, mogą oni również ponosić straty.

Z punktu widzenia kraju importującego, efekty niemonopolizującego dumpingu (tzn. dumpingu rozszerzenia rynku, dumpingu cyklicznego oraz dumpingu przedsiębiorstw państwowych) nie muszą być jednoznacznie niekorzystne dla producentów konkurujących z importem, niezależnie od tego, czy są to producenci dóbr podobnych czy substytucyjnych. Z jednej strony, producenci ci mogą ponosić straty, gdy dumping spowoduje obniżenie cen do poziomu, przy którym nie są już w stanie konkurować. Ewentualne bankructwa

przedsiębiorstw będą też wiązały się ze zmniejszeniem liczby miejsc pracy. Z drugiej strony, dumping może doprowadzić do podwyższenia konkurencyjności, przynajmniej części przedsiębiorstw, ponieważ nasilona konkurencja cenowa na rynku skłoni je do dostosowania się do nowych warunków. Może to oznaczać lepsze wykorzystanie zasobów i zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw. Z kolei zasoby przedsiębiorstw nie mogących zaadaptować się do nowej sytuacji zostaną uwolnione i będą podlegały realokacji do dziedzin bardziej konkurencyjnych. Z perspektywy konsumentów, dumping niemonopolizujący rynku jest korzystny z powodu obniżenia ceny, jednak warto pamiętać, że korzyści te nie będą długotrwałe, ponieważ te formy dumpingu mają zwykle charakter okresowy, koniunkturalny. Według R. D. Willig'a[162], korzyści konsumentów będą większe niż straty producentów tak długo, jak długo przemysł krajowy zachowa swoją zdolność do konkurowania. Będzie to równoznaczne z dodatnim efektem dobrobytowym dla gospodarki kraju importującego. Wniosek ten odnosi się do wszystkich trzech form dumpingu niemonopolizującego rynku.

Zupełnie inna sytuacja zachodzi w kraju importera w przypadku dumpingu monopolizującego, do którego należy dumping strategiczny i agresywny. Jak wspomniano wcześniej, w dumpingu strategicznym eksporter może sprzedawać towar za granica po niższej cenie przez dłuższy czas (dzięki ochronie rynku krajowego), a jego celem jest maksymalizacja zysku. Z kolei celem dumpingu agresywnego jest uzyskanie pozycji monopolistycznej na rynku zagranicznym. W przypadku dumpingu agresywnego, przedsiębiorstwo eksportujące powinno być w stanie ustanowić monopol globalny, aby produkcja nie podlegała reeksportowi. Te formy dumpingu mogą powodować następujące ujemne skutki dla przedsiębiorstw w kraju importującym[163]:

- ograniczenie możliwości eksportowych producentów pochodzących z kraju importera, z uwagi na protekcję rynku krajowego eksportera i/lub monopol na tym rynku;
- ograniczenie sprzedaży krajowych przedsiębiorstw, co zmniejsza ich zdolność ekonomiczną do inwestowania w badania i rozwój, w efekty uczenia się, w kapitał ludzki i fizyczny, a tym samym sprawia, że przedsiębiorstwa te będą produkować po wyższych kosztach i sprzedawać mniej atrakcyjne produkty na te rynki, które są dla nich otwarte.

[162] R. D. Willig, *Economic Effects of Antidumping Policy*, „Brookings Trade Forum", 1998, s. 57-79.
[163] R. D. Willig ogranicza te skutki do dumpingu strategicznego, jednak wydaje się, że analogiczne skutki wystąpią w przypadku dumpingu agresywnego. Zob. R. D. Willig, op.cit., s. 57-79.

Wymienione skutki mogą z kolei doprowadzić, w skrajnej sytuacji, do wypchnięcia z rynku rodzimych producentów w kraju importera, i w konsekwencji do zdobycia pozycji monopolistycznej (w przypadku dumpingu agresywnego) przez eksporterów. Taki scenariusz jest jednak współcześnie mało prawdopodobny, z uwagi na swobodę przepływu kapitału i inwestycji w skali międzynarodowej. Natomiast w przypadku dumpingu strategicznego, prawdopodobnie dojdzie do wyeliminowania przedsiębiorstw mniej konkurencyjnych, gdyż podwyższenie ceny doprowadzi do wejścia na rynek nowych producentów. Warto zauważyć, że dumping wywiera ujemny wpływ nie tylko na przedsiębiorstwa produkujące podobne dobra do tych sprzedawanych po cenach dumpingowych, ale również na producentów oferujących dobra substytucyjne. Tym ostatnim może być trudno konkurować z producentami zagranicznymi, w związku z czym mogą ponosić podobne skutki jak przedsiębiorstwa bezpośrednio dotknięte dumpingiem.

Konsumenci w kraju importera będą w obu przypadkach dumpingu, w trakcie jego trwania, odnosić korzyści, przy czym korzyści te, krótkookresowo, mogą być nieco większe przy dumpingu agresywnym. Jednak później konsumenci muszą się liczyć ze stratami, przy czym będą one wyższe w przypadku dumpingu agresywnego, z uwagi na osiągnięcie pozycji monopolistycznej przez eksportera zagranicznego. Późniejsze straty spowodowane dumpingiem agresywnym wynikają z pojawienia się zjawiska tzw. społecznego kosztu monopolu[164]. Przy dumpingu strategicznym, nie musi dojść do powstania strat netto konsumenta.

Opisane wyżej efekty dumpingu dotyczącego dóbr finalnych, będą odmienne dla producentów wykorzystujących względnie tanie, dumpingowane dobra jako półfabrykaty. Tacy producenci mają szansę na obniżkę kosztów wytwarzania, w związku z czym mogą rozwinąć działalność gospodarczą i wzmocnić swoją pozycję rynkową. Produkcja po obniżonych kosztach pozytywnie wpłynie na ich konkurencyjność. Jeżeli niższe koszty produkcji przełożą się na odpowiednio niższe ceny dla konsumentów, również ci ostatni odniosą z tego tytułu korzyści w postaci wzrostu dochodów realnych. Korzyści zarówno producentów, jak i konsumentów w kraju importującym, będą zależały od czasu trwania dumpingu[165].

---

[164] R. A Cass, R. D. Boltuck, *Antidumping and countervailing duty law: The mirage of equitable international competition*, [w:] *Fair trade and harmonisation. Prerequisites for free trade*?, Vol. 2, G. Bhagwati, R. E. Hudec, The MIT Press, Cambridge 1996, s. 378.

[165] A. Kuna-Marszałek, *Ekonomiczne skutki dumpingu*, „Acta Universitatis Lodziensis", Folia Oeconomica 221, 2008, s. 297-314.

2.4.2. Efekty dla kraju eksportującego

Wpływ dumpingu na kraj eksportujący trudno jest jednoznacznie określić. Wpływ ten zależy od różnych okoliczności, przede wszystkim od rodzaju dumpingu oraz siły rynkowej przedsiębiorstwa eksportującego na rodzimym rynku. Skutki dla kraju eksportującego zostaną rozpatrzone, kolejno, dla dwóch kategorii dumpingu: niemonopolizującego i monopolizującego rynek kraju importera. W przypadku obu kategorii dumpingu zostanie uwzględniony podział na konsumentów i producentów oraz na rodzaj dumpingowanego dobra (dobro finalne czy pośrednie).

W przypadku dumpingu niemonopolizującego, producent odnosi korzyści z tytułu sprzedaży po cenie dumpingowej, ponieważ w zależności od okoliczności, może przetrwać w trudnej sytuacji gospodarczej. Po drugie, może uzyskać korzyści z efektów skali produkcji. Po trzecie, może wejść na rynek zagraniczny dzięki okresowo obniżonej cenie. W każdym przypadku, korzyści odnoszone przez producenta nie zmieniają ceny na jego rodzimym rynku, ponieważ producent nie „psuje" rynku wewnętrznego, m. in. przez zwiększone dostawy na ten rynek. W przypadku konsumentów, ich sytuacja na rynku krajowym nie zmienia się, ponieważ nie zmienia się cena produktu. Jednak w porównaniu z konsumentami w kraju importera, ich sytuacja jest gorsza. Z kolei dla całej gospodarki kraju eksportującego, skutki dumpingu niemonopolizującego będą potencjalnie pozytywne, ponieważ dzięki dumpingowi utrzymana zostanie i/lub zwiększona liczba krajowych miejsc pracy, a w gospodarce mogą powstać korzystne efekty zewnętrzne, wynikające między innymi z tytułu efektów uczenia się. Powyższe rozważania odnoszą się do dóbr finalnych. W przypadku dóbr pośrednich, efekt netto dla gospodarki nie jest jednoznaczny. Na niekorzyść gospodarki kraju eksportującego będzie działał fakt, iż przedsiębiorstwa krajowe, nie mając dostępu do tańszych półproduktów, będą traciły konkurencyjność w porównaniu z rywalami z zagranicy, dla których dumpingowane dobra pośrednie stanowią względnie tanie źródło zaopatrzenia.

Przechodząc do dumpingu monopolizującego, warto zaznaczyć, że sytuacja jest odmienna, zwłaszcza dla konsumentów. Konsumenci w kraju eksportującym ponoszą straty, ponieważ przedsiębiorstwo w celu maksymalizacji zysku dąży do zrównania kosztów krańcowych z utargiem krańcowym w kraju oraz utargiem krańcowym za granicą, co nieuchronnie spowoduje podwyższenie ceny dla konsumentów krajowych. Sytuacja konsumentów w kraju eksportującym jest więc zdecydowanie niekorzystna. Natomiast monopolistyczne przedsiębiorstwo dumpingujące może osiągnąć między innymi: wyższe

zyski, korzyści skali, efekty uczenia się, dzięki czemu potencjalnie zwiększy swoją konkurencyjność na rynku zagranicznym. Wpływ netto dumpingu monopolizującego na dobrobyt kraju eksportującego trudno jest jednoznacznie określić, z uwagi na pozytywne skutki dla producentów i negatywne dla konsumentów. Jednak wydaje się, że bardziej prawdopodobny będzie negatywny efekt netto, zważywszy na społeczny i ekonomiczny koszt monopolu na rynku krajowym. W przypadku dóbr pośrednich, negatywne oddziaływanie dumpingu monopolizującego okaże się silniejsze, niż w przypadku dóbr finalnych, ponieważ podwyższenie cen dóbr pośrednich dla producentów krajowych może podwyższyć ich koszty wytwarzania i pogorszyć konkurencyjność.

Podsumowując efekty dumpingu dla kraju eksportującego i kraju importującego, można stwierdzić, że dumping niemonopolizujący raczej pozytywnie wpływa na oba kraje, ponieważ potencjalnie może ożywić rynek i zwiększyć konkurencyjność działających na nim podmiotów. Z kolei dumping monopolizujący wpływa negatywnie na oba rynki. Jednak warto zaznaczyć, że najbardziej szkodliwa odmiana dumpingu monopolizującego, czyli dumping agresywny, zdaniem większości autorów, w warunkach współczesnych nie występuje. Natomiast dumping strategiczny może być skutecznie stosowany, pod warunkiem wystąpienia okoliczności sprzyjających.

2.5. Ekonomiczna i prawna interpretacja antydumpingu

2.5.1. Pojęcie i geneza polityki antydumpingowej

Polityka antydumpingowa jest działaniem państwa, gdy dobro importowane na rynek krajowy jest sprzedawane po cenie niższej niż na rynku eksportera i/lub poniżej kosztów wytwarzania. Wykonanie tych zamierzeń odbywa się przy wykorzystaniu przepisów antydumpingowych, stanowiących legalne narzędzie służące do zwalczania praktyk handlowych postrzeganych jako nieuczciwe. Pierwsze prawo antydumpingowe weszło w życie w 1904 roku w Kanadzie. Prawo to stanowiło kompromis między zwolennikami liberalizacji handlu (farmerzy) z jednej strony a zwolennikami utrzymywania wysokich barier celnych w dostępie do rynku kanadyjskiego (producenci przemysłowi)[166]. Następnie, w 1906 roku, prawo antydumpingowe zostało przyjęte w Australii, w 1914 roku w Afryce Południowej, w 1916 roku w Stanach Zjednoczonych, w Japonii i we Francji w 1920 roku, w

[166] J.M. Finger, *The Origins and Evolution of Antidumping Regulation*, [w:] *The World Trading System. Critical Perspectives on the World Economy*, R. Howse (red.), Roultedge, London 1998, s. 32.

Nowej Zelandii i Wielkiej Brytanii w 1921 roku[167]. Wprowadzenie w owym okresie prawa antydumpingowego w kilku liczących się w handlu światowym krajach zostało spowodowane określonymi okolicznościami. Jak podaje J.M. Finger[168], złożyła się na to obawa przed szybko rozwijającym się przemysłem Niemiec, upowszechniająca się polityka antykartelowa państw, relatywnie wysoki poziom ceł, który sprzyjał utrzymywaniu się krajowych monopoli i stosowaniu przez nie praktyk dumpingowych, a także fakt, że antydumping był postrzegany jako nowy, „uczciwy" sposób ochrony przemysłu krajowego. Od roku 1950 antydumping zaczyna być popularny na całym świecie. Upowszechnienie się prawa antydumpingowego po II wojnie światowej mogło się wiązać z ustanowieniem GATT w roku 1948, ponieważ w tekście GATT zawarty został art. VI dotyczący antydumpingu. W 1956 roku kraje członkowskie GATT zdecydowały się systematyczne badać przepisy antydumpingowe oraz ich stosowanie przez członków[169].

Podczas Rundy Kennedy'ego GATT, zostały wynegocjowane pierwsze przepisy antydumpingowe (AD), tzw. Kodeks Antydumpingowy, który wszedł w życie w 1 lipca 1968 roku. Podobna sytuacja miała miejsce podczas Rundy Tokijskiej, kiedy te przepisy zostały zmodyfikowane[170]. Kodeks Antydumpingowy miał jednak charakter opcjonalny i obowiązywał wyłącznie te państwa członkowskie, które go zatwierdziły[171]. Podczas Rundy Urugwajskiej wynegocjowano Porozumienie w sprawie stosowania art. VI GATT, mające charakter interpretacji przepisów zawartych w tym artykule. Porozumienie weszło w życie z dniem 1 stycznia 1995 jako integralna część Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu (WTO)[172], w związku z czym obowiązuje wszystkie państwa członkowskie.

Na temat przyczyn wprowadzania przepisów antydumpingowych do legislacji poszczególnych państw formułuje się szereg hipotez. Są one następujące[173]:

- hipoteza instytucjonalna,
- hipoteza odwetu,
- hipoteza efektu „zarażenia" (ang. *contagion effect*),

---

[167] M. Zanardi, *Antidumping: A problem in international trade*, „European Journal of Political Economy", Vol. 22, Issue 3, Sep. 2006, s. 591-617.
[168] J.M. Finger, *Antidumping how it works and who gets hurt*, The University of Michigan Press, Michigan 1993, s. 16.
[169] M. Zanardi, *Antidumping...*, op.cit., s. 591-617.
[170] Z. Wołodkiewicz-Donimirski, *Postępowanie antydumpingowe barierą polskiego eksportu*, Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu RP, Nr 339, wrzesień 1995, s. 1-2.
[171] M. Zanardi, *Antidumping...*, op.cit., s. 591-617.
[172] Porozumienie ustanawiające Światową Organizację Handlu (WTO), Dz.U.1995.98.483.
[173] H. Vandenbussche, M. Zanardi, *What Explains the Proliferation Antidumping Laws?*, „Economic Policy", Vol. 23, Issue 53, Jan. 2008, s. 98-103.

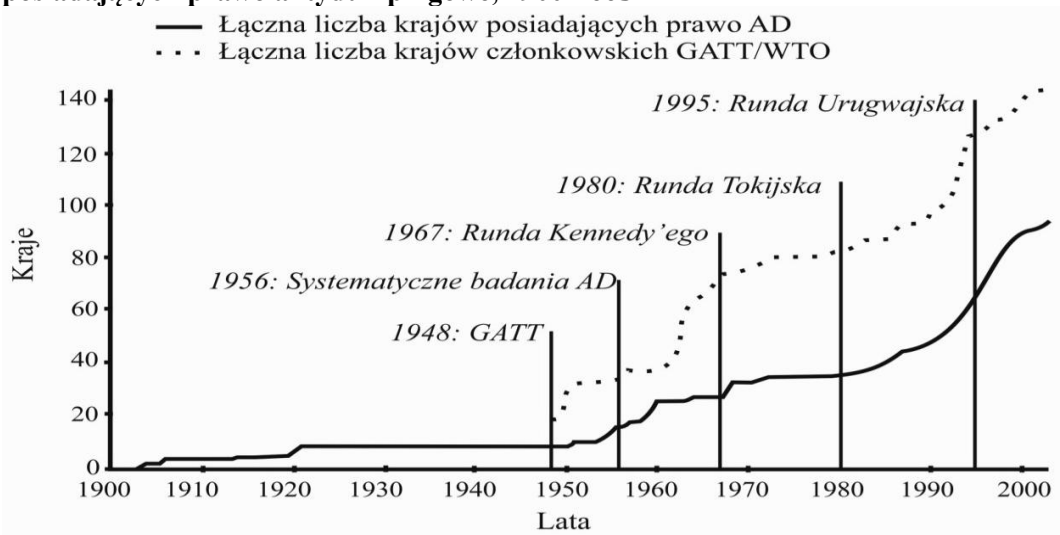
- hipoteza zaworu bezpieczeństwa,
- hipoteza z zakresu ekonomii politycznej,
- hipoteza efektów makroekonomicznych.

Zgodnie z hipotezą instytucjonalną, przyjęcie prawa antydumpingowego nie jest warunkiem koniecznym członkostwa w WTO. Z obserwacji wynika jednak, że wiele krajów przyjmuje prawo antydumpingowe kilka lat przed wstąpieniem do WTO lub kilka lat po wejściu do tej organizacji (zob. wykres 2.5). Z wykresu wynika, że w latach 1948-2003 wystąpił podobny trend dotyczący liczby państw członkowskich GATT/WTO i liczby państw członkowskich wprowadzających prawo antydumpingowe. Prawdopodobnie nie był to przypadek, że kraje przyjęły prawo antydumpingowe w okresie ich akcesji do WTO. Sugeruje to, że kraje traktują prawo antydumpingowe jako integralną część pakietu WTO, chociaż nie istnieje formalny wymóg przyjęcia tego prawa[174].

Hipoteza odwetu (retaliacji) sugeruje, że kraje mogą przyjąć i stosować prawo antydumpingowe ze względu na motyw odwetu, w przypadku, gdy same postrzegają się jako dotknięte stosowaniem przez inne państwa środków antydumpingowych.

Według hipotezy efektu „zarażenia" , państwa wprowadzają prawo antydumpingowe, idąc w ślady innych państw i w dążeniu do skorzystania z możliwości, jakie daje stosowanie tego prawa. Jak wynika z badania empirycznego[175], efekt „zarażenia" jest szczególnie widoczny w skali makroregionalnej.

Wykres 2.5. Zmiany liczby państw członkowskich GATT/WTO oraz państw członkowskich posiadających prawo antydumpingowe, 1900-2003

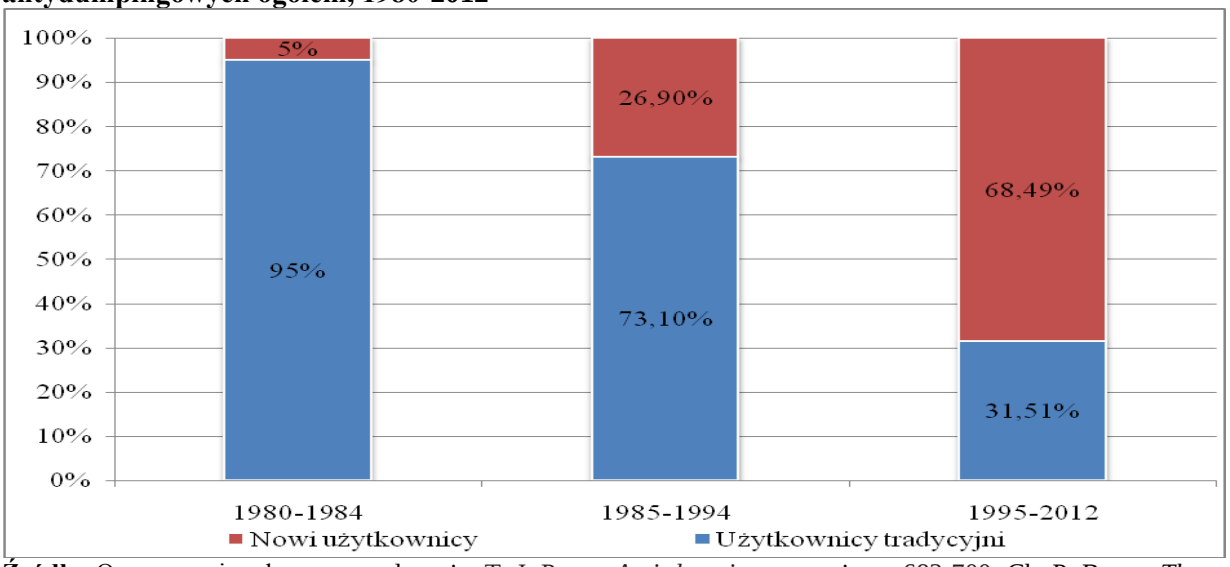


Źródło: M. Zanardi, *Antidumping...*, op.cit., s. 591-617.

[174] H. Vandenbussche, M. Zanardi, *The Global Chilling Effects of Antidumping Proliferation,* Université Catholique de Louvain, Département des Sciences Economiques, Discussion Paper, 2006-9 s. 29.
[175] H. Vandenbussche, M. Zanardi, *What Explains...*, op.cit., s. 13.

Na praktyczne znaczenie hipotezy odwetu i hipotezy efektu „zarażenia" może wskazywać porównanie udziału tzw. tradycyjnych oraz nowych użytkowników procedur antydumpingowych w postępowaniach ogółem (zob. wykres 2.6). Do lat osiemdziesiątych XX wieku postępowania antydumpingowe były domeną krajów rozwiniętych gospodarczo, takich jak Stany Zjednoczone, Unia Europejska, Kanada, Australia, określanych w literaturze anglojęzycznej jako tradycyjni użytkownicy („*traditional users*")[176]. Sytuacja zmieniła się w latach 1985-1994, kiedy to blisko 27% postępowań antydumpingowych przypadało na nowych użytkowników. W kolejnym okresie (1995-2012) udział nowych użytkowników wzrósł do ok. 69%.

Wykres 2.6. Udział procentowy użytkowników „tradycyjnych" i „nowych" w postępowaniach antydumpingowych ogółem, 1980-2012



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: T. J. Prusa, *Anti-dumping...*, op.cit., s. 683-700; Ch. P. Bown, *The WTO and Antidumping in Developing Countries*, „Economics & Politics", Vol. 20, Issue 2, June 2008, s. 255-288; http://www.wto.org/ english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm.

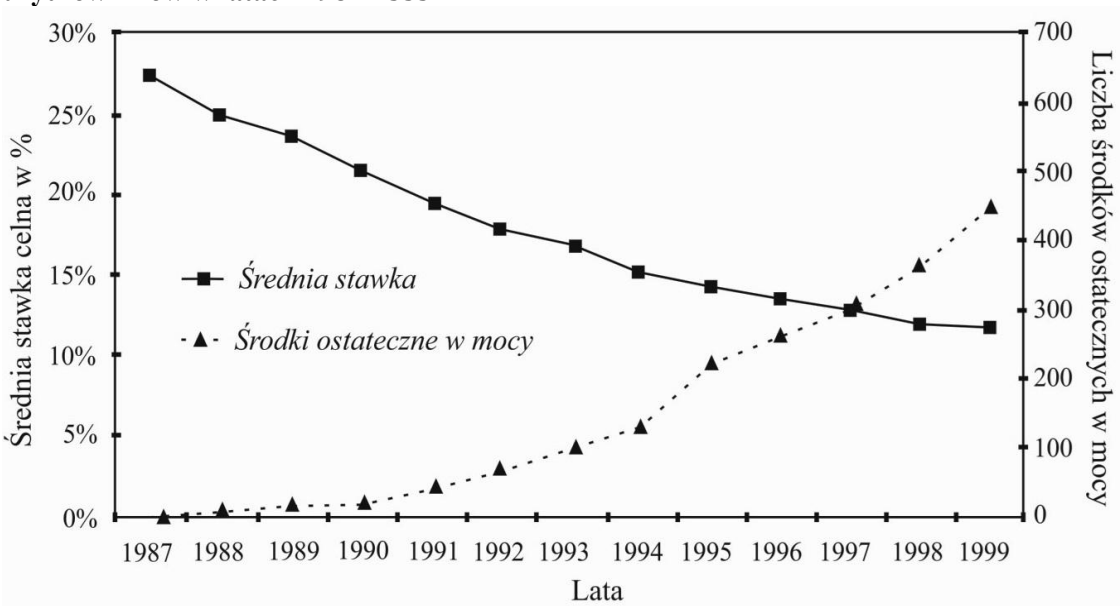
Następna hipoteza wyjaśniająca wprowadzanie legislacji antydumpingowej przez kolejne państwa to hipoteza zaworu bezpieczeństwa. Hipoteza ta postrzega proces upowszechniania się prawa antydumpingowego w kontekście neoliberalnych reform gospodarczych, jakie miały miejsce na przestrzeni co najmniej dwóch dekad na przełomie XX i XXI wieku. W tym okresie liczne kraje rozwijające się rozpoczęły liberalizację swojej polityki handlowej, także w wyniku członkostwa w WTO. Członkostwo to wiązało się z koniecznością stopniowej redukcji ceł i eliminacji barier pozacelnych. W wielu przypadkach liberalizacja doprowadziła do istotnych zmian strukturalnych w gospodarce. W celu

[176] T. J. Prusa, *Anti-dumping: A Growing Problem in International Trade*, „The World Economy", Vol. 28, No. 5, May 2005, s. 683-700.

złagodzenia wstrząsów związanych z reformami gospodarczymi oraz uniknięcia konfliktów społecznych w niektórych sektorach gospodarki, wprowadzano przepisy antydumpingowe jako swoisty zawór bezpieczeństwa (zob. wykres 2.7). Jak wynika z wykresu, w miarę spadku poziomu średnich stawek celnych, rosło wykorzystanie ostatecznych środków antydumpingowych przez nowych użytkowników.

Hipoteza z zakresu ekonomii politycznej traktuje przyjęcie i stosowanie prawa antydumpingowego jako wynik lobbingu określonych grup interesu. Te grupy interesu pochodzą zazwyczaj z sektorów konkurujących z importem, które narażone są na konkurencję zagraniczną w warunkach zliberalizowanego handlu.

Wykres 2.7. Średnia stawka celna oraz nałożone ostateczne środki antydumpingowe nowych użytkowników w latach 1987-1999



Źródło: B. Lindsey, D. Ikenson, Coming *Home to Roost Proliferating Antidumping Laws and the Growing Threat to U.S. Exports*, CATO Institute, No. 14, July 2001, s. 6.

Ostatnia z wymienionych hipotez to hipoteza efektów makroekonomicznych, która łączy wprowadzanie i stosowanie przepisów antydumpingowych ze zmianami określonych wielkości makroekonomicznych. Uwzględnia się tu zmiany PKB, wahania kursu walutowego oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Według badania empirycznego M. M. Knettera i T. J. Prusy[177], spadek realnego PKB doprowadza do wzrostu wykorzystania antydumpingu. W odniesieniu do kursu walutowego, realna aprecjacja doprowadza do wzrostu postępowań antydumpingowych. W przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych, im większe inwestycje napływające do danego kraju, tym mniejsze

[177] M. M. Knetter, T. J. Prusa, *Macroeconomic factors and antidumping filings: Evidence from four countries*, NBER Working Paper No. 8010, November 2000, s. 28-29.

prawdopodobieństwo przyjęcia przez ten kraj prawa antydumpingowego. Przyczyną jest wykorzystywanie przez korporacje transnarodowe importowanych półproduktów. Nakładanie ceł antydumpingowych na te półprodukty byłoby sprzeczne z interesem korporacji. Zatem wprowadzenie prawa antydumpingowego prze określone państwo mogłoby potencjalnie zniechęcać korporacje do inwestowania na terenie tego państwa[178].

2.5.2. Zasady stosowania antydumpingu

Antydumping uważa się za jeden z instrumentów protekcji uwarunkowanej, której znaczenie szczególnie wzrosło po Rundzie Urugwajskiej GATT, ponieważ jej następstwem był zakaz stosowania pewnych instrumentów pozataryfowych, m.in. ograniczeń ilościowych i dobrowolnych ograniczeń eksportu. Zaliczenie antydumpingu do środków protekcji uwarunkowanej oznacza, że powinny zaistnieć określone okoliczności, aby można było instrument ten zastosować. Procedurę postępowań antydumpingowych każdy kraj może określać samodzielnie, jednak powinna być ona zgodna z przepisami GATT/WTO, tj. z artykułem VI GATT 1994 oraz porozumieniem w sprawie stosowania tego artykułu. Dokumenty te wyszczególniają warunki, które powinny być spełnione, aby można było wszcząć postępowanie i w uzasadnionych przypadkach zastosować sankcje antydumpingowe.

Z powyższych dokumentów wynika, że produkt uważa się za wprowadzony na rynek na warunkach dumpingowych, czyli po cenie niższej od jego wartości normalnej, gdy cena eksportowa jest niższa od ceny porównywalnej, stosowanej w normalnym obrocie handlowym, podobnego produktu przeznaczonego do konsumpcji w kraju eksportującym. W przypadku braku takiej ceny krajowej[179], powinna to być cena niższa od porównywalnej ceny podobnego produktu eksportowanego do jakiegokolwiek trzeciego kraju w normalnym obrocie handlowym (pod warunkiem, że cena ta jest reprezentatywna) lub cena niższa od kosztu produkcji tego produktu w kraju pochodzenia, powiększonego o tzw. „rozsądną" wielkość marży z tytułu kosztów administracyjnych, sprzedaży, ogólnych oraz zysku.

Wprowadzenie na rynek towaru po cenie dumpingowej nie stanowi wystarczającej przesłanki do wszczęcia postępowania antydumpingowego. Wniosek o wszczęcie takiego

---

[178] H. Vandenbussche, M. Zanardi, *What Explains*...op.cit., s. 6.

[179] Brak ceny krajowej oznacza, że nie występuje sprzedaż podobnego produktu w normalnym obrocie handlowym na rynku wewnętrznym kraju eksportującego bądź sprzedaż ta jest uznawana za niewystarczającą dla określenia wartości normalnej. Aby sprzedaż na rynku wewnętrznym kraju eksportującego była wystarczająca dla określenia wartości normalnej, musi ona w zasadzie wynosić co najmniej 5% sprzedaży ogółem danego produktu.

postępowania może złożyć przemysł krajowy lub inny podmiot w jego imieniu[180]. W szczególnych okolicznościach, stosowne władze mogą wszcząć postępowanie bez powyższego wniosku. W każdym przypadku, wszczęcie postępowania wymaga dysponowania trzema dowodami: (1) dumpingu, (2) szkody[181], (3) związku przyczynowego między importem na warunkach dumpingu i domniemaną szkodą. Wniosek o wszczęciu postępowania będzie odrzucony i postępowanie będzie niezwłocznie zakończone, jeżeli brak jest wystarczających dowodów dumpingu lub szkody, uzasadniających dalsze rozpatrywanie sprawy. Postępowanie antydumpingowe powinno być umorzone gdy: 1) margines dumpingu[182] jest mniejszy niż 2% w stosunku do ceny eksportowej, 2) wolumen badanego importu w przypadku jednego dostawcy nie przekracza 3% globalnego przywozu, 3) wolumen badanego importu, w przypadku kilku dostawców, nie przekracza 7% globalnego przywozu. Postępowanie antydumpingowe powinno zakończyć się w ciągu 12 miesięcy, w szczególnych przypadkach może być przedłużone o kolejne 3 miesiące, jednak w żadnym przypadku nie może trwać dłużej niż 18 miesięcy[183].

Instrumentami antydumpingu są: cła tymczasowe, cła ostateczne oraz zobowiązania cenowe. Cła tymczasowe nakładane są w trakcie postępowania antydumpingowego, ale już po wstępnym stwierdzeniu szkody; mogą one być zabezpieczone w postaci depozytu gotówkowego lub poręczenia, o wartości równej wysokości nałożonego cła tymczasowego. Wysokość tych ceł nie może przekraczać tymczasowo określonego marginesu dumpingu. Celem nałożenia ceł tymczasowych jest przeciwdziałanie negatywnym skutkom dumpingu przed wydaniem ostatecznej decyzji przez odpowiednie władze. Cła tymczasowe nie mogą być stosowane przed upływem 60 dni od daty wszczęcia postępowania, a okres ich obowiązywania powinien być tak krótki jak to możliwe, tzn. w zasadzie nie powinien przekraczać czterech miesięcy, a w wyjątkowych przypadkach – sześciu miesięcy. Cła ostateczne nakładane są w przypadku udowodnienia sprzedaży produktu po cenach dumpingowych oraz wykazania szkody z tego tytułu. Podobnie jak cła tymczasowe, nie mogą one przekraczać marginesu dumpingu. Cła ostateczne nakładane są nie wcześniej niż

[180] W każdym przypadku, niezależnie od tego czy wniosek został złożony przez odpowiedni przemysł czy w jego imieniu, postępowanie antydumpingowe będzie wszczęte tylko wtedy, gdy wniosek ten będzie miał poparcie przemysłu reprezentującego więcej niż 25% produkcji globalnej podobnego produktu krajowego.
[181] Pojęcie "szkoda" oznacza szkodę materialną dla przemysłu krajowego, groźbę wyrządzenia szkody materialnej przemysłowi krajowemu bądź materialne opóźnienie powstania takiego przemysłu. Zob. Porozumienie o stosowaniu artykułu VI GATT 1994.
[182] Margines dumpingu ustala się przez porównanie średniej ważonej wartości normalnej ze średnią ważoną cen we wszystkich porównywalnych transakcjach eksportowych, bądź przez porównanie normalnej wartości i cen eksportowych dla każdej transakcji. Margines dumpingu podaje się jako odsetek ceny eksportowej.
[183] Porozumienie o stosowaniu artykułu VI GATT 1994.

90 dni po dacie zastosowania ceł tymczasowych oraz na okres nie dłuższy niż 5 lat. Postępowanie może być zawieszone lub zakończone bez nałożenia środków tymczasowych i ostatecznych, po otrzymaniu ze strony eksportera dobrowolnego zobowiązania do zmiany ceny. Zobowiązanie cenowe oznacza, że eksporter zobowiązuje się do zmiany ceny i zaprzestania eksportu do danego obszaru po cenie dumpingowej. Wzrost ceny przyjętej w zobowiązaniu eksportera nie może być większy niż margines dumpingu[184].

2.5.3. Ekonomiczny mechanizm antydumpingu

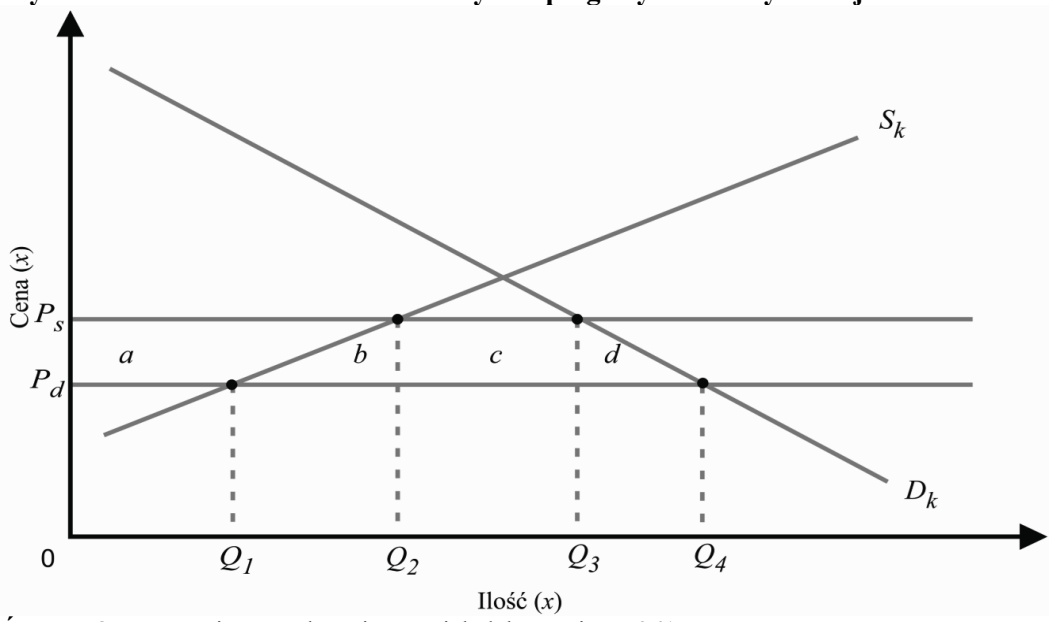
Jak wskazano w poprzednim podrozdziale, instrumentami antydumpingu są cła i zobowiązania cenowe. W drugim przypadku, efekty z punktu widzenia kraju importującego są podobne do nałożenia cła, z tym, że nie powstaje dochód fiskalny budżetu państwa. Ekonomiczne skutki protekcjonizmu taryfowego zostały przedstawione, w odniesieniu do kraju małego i dużego, z uwzględnieniem równowagi cząstkowej i równowagi ogólnej, w rozdziałach 1.3.3 oraz 1.3.4 niniejszej pracy. Ekonomiczny mechanizm antydumpingu jest podobny, ze względu na to, że stosuje się ten sam instrument, czyli cła. Z przeprowadzonej analizy cząstkowej dla małego kraju wynika, że wprowadzenie cła wywołuje stratę netto dla gospodarki, ponieważ koszty konsumentów przewyższają dochody producentów i budżetu państwa.

Graficzna ilustracja ekonomicznych efektów cła antydumpingowego w małym kraju importującym została przedstawiona na wykresie 2.8. Pozwala ona na porównanie sytuacji wyjściowej (równowaga w warunkach importu po cenach dumpingowych) z sytuacją po zastosowaniu cła antydumpingowego. W punkcie wyjścia, przy cenie światowej P_s, produkcja w kraju importera równa się $0Q_2$, konsumpcja $0Q_3$, a import jest równy różnicy między produkcją i konsumpcją, czyli wynosi Q_2Q_3. Stosowanie przez przedsiębiorstwo zagraniczne dumpingu powoduje obniżenie ceny w kraju importującym z poziomu P_s do poziomu P_d. Nowa, niższa cena doprowadzi do spadku lokalnej produkcji w kraju importera z $0Q_2$ do $0Q_1$, wzrostu konsumpcji z $0Q_3$ do $0Q_4$ oraz wzrostu importu do Q_1Q_4. W efekcie renta konsumenta zwiększy się o pole ($a+b+c+d$), a renta producenta spadnie o wielkość pola a. Wprowadzenie cła antydumpingowego spowoduje podniesienie ceny na rynku krajowym importera ponownie do poziomu P_s (będzie to maksymalny poziom ceny w warunkach stosowania antydumpingu, ponieważ cło antydumpingowe nie może przewyższać marginesu dumpingu). Więc nałożenie cła antydumpingowego przywraca wyjściowy stan

[184] *Ibidem.*

równowagi, a dodatkowo zwiększa dochody fiskalne budżetu państwa. Zaobserwujemy spadek importu, a także efekty dochodowe w postaci wzrostu renty producenta o pole *a*, oraz spadek renty konsumenta o pole (*a*+*b*+*c*+*d*), czyli powrót do stanu równowagi z punktu wyjścia. Nałożenie cła antydumpingowego rodzi jednak dodatkowy efekt fiskalny równy polu *c*, w postaci wpływów do budżetu kraju importera, jednak dobrobytowy efekt netto jest ujemny w porównaniu ze stanem w okresie dumpingu.

Wykres 2.8. Skutki stosowania ceł antydumpingowych w małym kraju



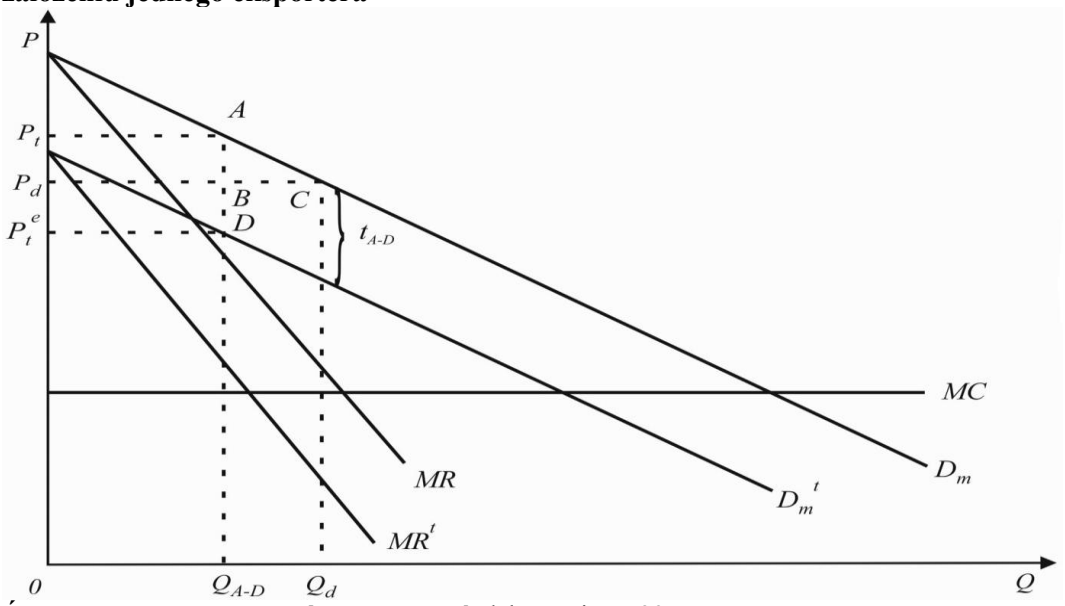
Źródło: Opracowanie na podstawie: J. Michałek, op.cit., s. 261.

Nieco inaczej przedstawia się działanie antydumpingu w przypadku dużego kraju importującego, przy założeniu jednego dominującego eksportera na ten rynek. W tym przypadku, ze względu na duże rozmiary rynku importera, zagraniczny dostawca może być zainteresowany kontynuowaniem eksportu po nałożeniu cła antydumpingowego. Prawdopodobne będzie wówczas, że importer nakładający sankcję antydumpingową uzyska korzyści dobrobytowe netto. Ilustrację graficzną zastosowania ceł antydumpingowych, przy powyższych założeniach, przedstawia wykres 2.9.

Wykres pokazuje skutki antydumpingu na rynku importera, na którym popyt krajowy reprezentuje krzywa D_m, utarg krańcowy eksportera stosującego dumping - krzywa *MR*, a jego stały koszt krańcowy - krzywa *MC*. Eksporter, maksymalizując zysk w punkcie przecięcia kosztu krańcowego z utargiem krańcowym, stosuje cenę dumpingową P_d, która jest niższa niż cena oferowana na rodzimym rynku. Przy tej cenie, wielkość importu jest równa $0Q_d$. Nałożenie cła antydumpingowego w wysokości $t_{A\text{-}D}$ spowoduje, że popyt na

import zmniejszy się, co pokazuje przesunięcie w lewo krzywej popytu do poziomu D_m^t. Odpowiednio zmniejszy się też utarg krańcowy (przesunięcie w lewo krzywej *MR* do poziomu MR^t). W efekcie zagraniczny eksporter, maksymalizujący zysk, ograniczy wielkość eksportu do poziomu $Q_{A\text{-}D}$, wynikającego z nowego punktu zrównania kosztu krańcowego z utargiem krańcowym. Spowoduje to wzrost ceny na rynku kraju importera do poziomu P_t. Wyższa cena, w połączeniu z ograniczeniem importu, zmniejszy rentę konsumenta o wielkość P_tACP_d, ale jednocześnie zwiększy dochody fiskalne państwa o wielkość $P_tADP_e^t$. W sumie, zmiana dobrobytowa netto będzie równa różnicy pól $P_dBDP_e^t - ABC$ i będzie prawdopodobnie wielkością dodatnią. Zatem cło antydumpingowe, przy sformułowanych wyżej założeniach, może być instrumentem podnoszącym dobrobyt dużego kraju importującego, przez poprawę *terms of trade* tego kraju.

Wykres 2.9. Skutki stosowania ceł antydumpingowych przez duży kraj importujący, przy założeniu jednego eksportera



Źródło: Opracowanie na podstawie: J. Michałek, op.cit., s. 297.

Przedstawiona wyżej analiza antydumpingu w przypadku kraju małego i dużego jest jednak znacznym uproszczeniem rzeczywistości, z kilku powodów. Po pierwsze, domyślnym założeniem sytuacji pokazanej na wykresie 2.8 jest brak segmentacji rynku światowego (o czym świadczy kategoria ceny światowej), podczas gdy warunkiem stosowania dumpingu jest oddzielenie od siebie poszczególnych rynków krajowych, za pomocą barier naturalnych lub wynikających z polityki handlowej. Po drugie, cła antydumpingowe różnią się od tych stosowanych regularnie, co wynika z faktu, że antydumping jest wykorzystywany selektywnie, wyłącznie przeciwko tym podmiotom (przedsiębiorstwom), którym

udowodniono stosowanie dumpingu. Powstaje więc sytuacja, w której te podmioty podlegają dyskryminacji, zarówno w stosunku do krajowych producentów podobnych dóbr, jak i względem odnośnych producentów z krajów nieobjętych antydumpingiem[185]. Po trzecie, w przypadku analizy odnoszącej się do dużego kraju importującego (wykres 2.9), mało prawdopodobne jest istnienie tylko jednego dostawcy[186]. Po czwarte, w obu przypadkach, z uwagi na analizę antydumpingu w kategoriach równowagi cząstkowej, nie zostały ujawnione wszystkie efekty, do których może doprowadzić stosowanie ceł antydumpingowych.

Zanim zostaną przedstawione specyficzne efekty ceł antydumpingowych (różniące się od typowych efektów cła importowego), warto zauważyć, że już samo wszczęcie postępowania antydumpingowego powoduje tzw. efekt nękania (*harassment effect*)[187]. Efekt ten polega na negatywnym wpływie wszczęcia i/lub dochodzenia antydumpingowego na dostawców zagranicznych. Mogą oni zmienić swoją strategię eksportu na dany rynek i odpowiednio podnieść cenę eksportową, co będzie skutkowało redukcją handlu, a zatem będzie miało podobne działanie jak zastosowanie środków protekcji. Równocześnie wszczęcie postępowania może także wpływać na decyzje innych dostawców zagranicznych, nie objętych postępowaniem antydumpingowym. Mogą oni odbierać uruchomienie procedury antydumpingowej jako sygnał ostrzegawczy, w związku z czym zdecydują się na podwyższenie ceny lub zmniejszenie wolumenu eksportu, w celu uniknięcia oskarżenia o dumping.

Jeżeli postępowanie antydumpingowe zakończy się nałożeniem sankcji w postaci cła, to mogą pojawić się dwa kolejne efekty: efekt redukcji handlu (*trade destruction effect*) oraz efekt przesunięcia handlu (*trade diversion effect*)[188]. Efekt redukcji handlu jest identyczny jak w przypadku każdego cła importowego, które podwyższa cenę na rynku i zmniejsza wolumen importu do danego kraju. Z kolei efekt przesunięcia wynika z selektywności antydumpingu, dyskryminującego podmioty objęte sankcją w porównaniu do wszystkich pozostałych dostawców na dany rynek. Jeżeli tak, to miejsce przedsiębiorstwa dotkniętego sankcją mogą zająć inni dostawcy zagraniczni, a niekoniecznie producenci kraju importera. Efekt przesunięcia, specyficzny dla cła antydumpingowego, nie zawsze musi wystąpić, co

[185] P. Brenton, *Anti-dumping policies in the EU and trade diversion*, „European Journal of Political Economy", Vol. 17, (2001), s. 593-607.
[186] Założenie jednego dostawcy zagranicznego z reguły nie odpowiada rzeczywistości. Wyjątkiem może być eksport metali ziem rzadkich, w wysokim stopniu kontrolowany przez Chiny.
[187] G. Niels, *Trade Diversion and Destruction Effects of Antidumping Policy: Empirical Evidence from Mexico*, Working Paper, 2003, s. 1-35.
[188] *Ibidem*.

zostało zauważone w niektórych badaniach empirycznych[189]. Prawdopodobnym wyjaśnieniem braku przesunięcia może być wspomniany wcześniej efekt nękania, zniechęcający dostawców zagranicznych do eksportu na dany rynek.

Kluczowy z punktu widzenia antydumpingu efekt przesunięcia warto rozpatrzyć na przykładzie trzech krajów. Kraj A produkuje dane dobro i importuje je z kraju B i kraju C, przy czym producenci z B stosują dumping, w związku z czym wzrasta ich udział w rynku A. Na wniosek producentów krajowych, państwo A nakłada cło antydumpingowe na dostawców z kraju B, co skutkuje wzrostem ceny dóbr importowanych z tego kraju i zmniejszeniem udziału w rynku dotkniętych sankcją producentów z B. W tej sytuacji wysoce prawdopodobne jest zwiększenie udziału w rozpatrywanym rynku zarówno producentów krajowych, jak i producentów z kraju C, nieobjętych cłami antydumpingowymi. Warto zauważyć, że w przypadku nałożenia cła niedyskryminacyjnego (na wszystkich dostawców zagranicznych), producenci z kraju C nie mieliby szans na zwiększenie udziału w rynku, a więc efekt przesunięcia handlu nie miałby miejsca. Efekt przesunięcia handlu osłabi destrukcję handlu, ponieważ nie pozwoli na podniesienie ceny do poziomu odpowiadającego pełnej wysokości cła antydumpingowego. Jeżeli zatem pojawi się przesunięcie, nowy punkt równowagi będzie wyznaczała cena niższa od tej, która powstałaby wskutek samego nałożenia cła antydumpingowego, ponieważ pojawi się dodatkowa podaż ze strony producentów zagranicznych nieobjętych sankcją i/lub producentów krajowych. W takim razie straty konsumentów będą odpowiednio niższe, podobnie jak dochody budżetu państwa oraz producentów krajowych. Zyskają natomiast producenci z kraju C. Selektywny charakter antydumpingu, który z jednej strony umożliwia precyzyjne zastosowanie tego instrumentu przeciwko producentom zagranicznym naruszającym, w myśl przepisów prawnych, zasady *fair trade*, pozwala, z drugiej strony, odnieść określone korzyści innym przedsiębiorstwom zagranicznym, a nie tylko przedsiębiorstwom krajowym. W takim zakresie, w jakim beneficjentami przesunięcia handlu są nieobjęci cłem antydumpingowym dostawcy zagraniczni, ewentualne straty konsumenta nie przekładają się na korzyści producentów krajowych, co wpływa ujemnie na dobrobyt kraju importującego.

Opisane wyżej efekty antydumpingu dotyczyły dóbr finalnych, gdzie straty powstają tylko po stronie konsumentów. Jeżeli natomiast przedmiotem antydumpingu są dobra pośrednie (półprodukty), to mogą powstać dodatkowe straty po stronie przedsiębiorstw

[189] A. Khatibi, *The trade effects of European antidumping policy*, ECIPE working paper, No. 07, 2009, s. 1-13; J. Konings, H. Vandenbussche, L. Springael, *Import diversion under European antidumping policy*, „Journal of Industry, Competition and Trade", 1:3, 2001, s. 283−299; G. Niels, op.cit., s. 1-35.

korzystających z tych dóbr. Wprowadzenie ceł antydumpingowych podwyższy bowiem koszty zaopatrzenia tych przedsiębiorstw, co z kolei wpłynie na cenę ich produktu końcowego, a w efekcie obniży konkurencyjność. Może to doprowadzić do spadku produkcji (ewentualnie też eksportu) oraz zatrudnienia. Straty te mogą przewyższać korzyści, które otrzymuje przemysł chroniony cłami antydumpingowymi. Reasumując, w przypadku objęcia sankcją antydumpingową półproduktów, oprócz strat ponoszonych przez konsumentów, mogą powstać dodatkowe straty po stronie producentów (wykorzystujących dany półprodukt do dalszego przerobu), tzn. straty netto dla dobrobytu krajowego mogą być wyższe niż przy dobrach finalnych.

Drugim, obok cła, instrumentem antydumpingu jest zobowiązanie cenowe. Polega ono na zobowiązaniu się przez eksportera objętego postępowaniem do przestrzegania ustalonego (wyższego) poziomu cen. Mechanizm działania zobowiązania cenowego można pokazać odwołując do wykresów 2.8 i 2.9 w niniejszym rozdziale. Zobowiązanie cenowe prowadzi do takich samych skutków jak cło, czyli do podwyższenia ceny importowanego dobra, zmniejszenia popytu i importu oraz wzrostu produkcji krajowej, z jednym wyjątkiem, polegającym na tym, że w przypadku zobowiązania cenowego nie ma dochodu fiskalnego w państwie importującym. Zobowiązanie cenowe jest zatem lepszym rozwiązaniem dla eksportera, ponieważ może on uniknąć udziału w kosztownej, uciążliwej procedurze antydumpingowej oraz przejąć część korzyści państwa importującego, która w przypadku nałożenia cła przypadłaby budżetowi z tytułu dochodu fiskalnego. Z kolei kraj importujący, przyjmujący zobowiązanie cenowe podjęte przez eksportera, znajduje się w gorszej sytuacji dobrobytowej, niż w przypadku zastosowania cła antydumpingowego.

2.5.4. Stanowisko ekonomistów w kwestii antydumpingu

Stanowisko ekonomistów w kwestii antydumpingu nie jest jednoznaczne. Zdaniem T. Broude'a[190], ekonomistów można podzielić na cztery grupy, przyjmując jako kryterium ich poglądy na temat potrzeby stosowania i skuteczności działania środków antydumpingowych. Wspomniany autor wyodrębnia dwa skrajne oraz dwa pośrednie podejścia. Na jednym krańcu znajdują się przedstawiciele klasycznej teorii dumpingu, na drugim – krytycy podejścia klasycznego (w terminologii T. Broude'a - tzw. „abolicjoniści"), wzywający do uchylenia przepisów antydumpingowych lub zastąpienia ich przez zasady konkurencji. Między tymi skrajnymi podejściami plasują się tzw. „reformiści" oraz „rewizjoniści". Ci

[190] T. Broude, *An Anti-dumping „To Be or Not To Be" in Five Acts: A New Agenda for Research and Reform* „Journal of World Trade", Vol. 37, Issue 2, (2003) s. 305–328.

pierwsi to krytycy teorii klasycznej, którzy są świadomi słabości tej teorii i proponują w związku z tym reformę antydumpingu w celu ich wyeliminowania. Ci drudzy są przekonani, że antydumping jest uzasadniony na gruncie analizy ekonomicznej, jednak wykraczającej poza teorię klasyczną.

Prekursorem dumpingu klasycznego był J. Viner. Jego zdaniem, dumping, z punktu widzenia konsumenta w kraju importera, byłby uzasadniony pod warunkiem, że byłby stosowany w sposób trwały, w bardzo długim okresie. Wówczas korzyści dla konsumentów byłyby większe niż szkody dla krajowych producentów. W opinii J. Vinera, całe zło dumpingu z punktu widzenia kraju importera sprowadza się do niepewnego czasu jego stosowania. Po krótkim okresie korzystania przez konsumentów z relatywnie niskich cen, byliby oni bowiem, w dłuższej perspektywie, narażeni na negatywne konsekwencje zmonopolizowania rynku krajowego przez zagranicznego dostawcę i podniesienia cen. Uważa on zatem, że cła antydumpingowe są uzasadnione, ponieważ ceny dumpingowe są anormalnie i tymczasowo niskie. Warto zauważyć, że logika wywodu J. Vinera odnosi się przede wszystkim do dumpingu agresywnego[191].

Krytycy klasycznego podejścia do antydumpingu uzasadniają swoje podejście dwoma przesłankami. Po pierwsze uznają, że dumping w większości przypadków ma pozytywny wpływ na ogólny dobrobyt kraju importera, po drugie, że cła antydumpingowe eliminują ten pozytywny efekt, co więcej, mogą być stosowane jako namiastka regularnej taryfy celnej z myślą o ochronie przemysłu krajowego konkurującego z tańszym importem. Te dwie przesłanki łącznie prowadzą do wniosku, że cła antydumpingowe nie mają uzasadnienia na gruncie analizy dobrobytu kraju importującego i są tylko formą protekcji rodzimego przemysłu. Zdaniem krytyków, stosowanie antydumpingu nie jest uzasadnione z ekonomicznego punktu widzenia, jednak wyjątek może stanowić dumping agresywny.

Grupa ekonomistów określona jako „reformiści" proponuje zmiany w prawie antydumpingowym polegające zobowiązaniu poszczególnych państw do przeprowadzania analizy kosztów i korzyści z punktu widzenia dobrobytu narodowego, przed ewentualnym nałożeniem cła antydumpingowego[192]. Cło byłoby więc nakładane wyłącznie wtedy, kiedy wspomniana analiza wskazywałaby na ich celowość. Warto zauważyć, że podejście to przyjmuje perspektywę dobrobytu w skali gospodarki krajowej, a nie międzynarodowej. Z kolei „rewizjoniści" twierdzą, że prawo antydumpingowe nie powinno zostać zlikwidowane i

[191] *Ibidem*.
[192] *Ibidem*.

zastąpione przez zasady konkurencji, z kilku powodów[193]. Główny powód, związany z dobrobytem, jest taki, że w przypadku niektórych źródeł dumpingu, zwłaszcza dumpingu spowodowanego dewaluacją lub recesją w kraju eksportera, kraj importujący ponosi straty wskutek masowego napływu towarów po obniżonych cenach. Po drugie, skutki antydumpingu z punktu widzenia dobrobytu kraju importującego nie będą tak dotkliwe jak deklarują jego krytycy, ponieważ (omówiony wcześniej) efekt przesunięcia handlu nie pozwoli na podniesienie ceny do poziomu odpowiadającego pełnej wysokości cła antydumpingowego.

K. D. Raju[194] proponuje nieco inną klasyfikację poglądów na temat antydumpingu, która koncentruje się na funkcjach spełnianych przez antydumping. Z tego punktu widzenia wyodrębnia trzy grupy (w terminologii autora: szkoły) poglądów, traktujących, kolejno, antydumping jako: odpowiedź na nieuczciwy handel, szczególną protekcję oraz broń strategiczną. Pierwsza grupa poglądów, jak sama nazwa wskazuje, traktuje dumping jako nieuczciwą formę praktyk handlowych, a antydumping – jako uzasadnioną reakcję na te praktyki. Przedstawiciele drugiej szkoły twierdzą, że środki antydumpingowe ułatwiają liberalizację handlu, ponieważ stanowią swoisty mechanizm ochronny dla kraju importującego, umożliwiając mu, w razie konieczności, czasowe zastosowanie instrumentów protekcji przemysłu krajowego. Według nich, bez opcji antydumpingowej, poszczególne kraje nie zgodziłyby się na przeprowadzenie obniżek taryf celnych wynegocjowanych w trakcie wielostronnych rund rokowań w ramach GATT/WTO. Zgodnie z poglądami trzeciej szkoły, antydumping jest postrzegany w kategoriach polityki strategicznej lub protekcjonistycznej. Wskazują na to co najmniej dwie przesłanki. Po pierwsze, ochrona antydumpingowa przyznawana jest zasadniczo przemysłom znaczącym z politycznego punktu widzenia. Po drugie, działania antydumpingowe poszczególnych państw bywają wymierzone w kraje, które wcześniej zastosowały analogiczne postępowanie wobec tych państw, co sugeruje stosowanie tego instrumentu jako środka odwetu i/lub broni strategicznej w celu osłabienia konkurentów handlowych.

---

[193] *Ibidem.*

[194] K. D. Raju, *World Trade Organization Agreement on Anti-dumping: A GATT/WTO and Indian Jurisprudence*, Kluwer Law International, Austin 2008, s. 7-8.

2.6. Podsumowanie

Przedmiotem rozdziału drugiego jest ekonomiczna analiza dumpingu i antydumpingu. Celem analizy była próba interpretacji i oceny, na podstawie literatury przedmiotu, dumpingu jako strategii przedsiębiorstwa oraz antydumpingu – jako instrumentu polityki handlowej stosowanego w reakcji na dumping.

Reakcja na dumping jest jedną z najbardziej kontrowersyjnych kwestii w polityce handlowej, ponieważ definicja dumpingu nie jest ściśle określona i nie ma podstaw ekonomicznych, a ponadto występuje zróżnicowane podejście do dumpingu z punktu widzenia prawnego i ekonomicznego. Z punktu widzenia ekonomii dumping traktowany jest na ogół jako jeden z elementów strategii przedsiębiorstwa, dostosowanej do warunków oraz otoczenia, w którym przedsiębiorstwo funkcjonuje. Strategia ta przynosi przedsiębiorstwu określone korzyści, co przekłada się zwykle na straty konsumentów w kraju eksportera. Natomiast z prawnego punktu widzenia dumping traktowany jest jako forma nieuczciwej konkurencji, której konsekwencją może być zastosowanie środków odwetowych. W obu ujęciach, ekonomicznym i prawnym, wyodrębnia się dwie definicje dumpingu: dumping cenowy, którego istotą jest różnicowanie cen, oraz dumping kosztowy, oznaczający sprzedaż poniżej kosztów produkcji. W przypadku dumpingu cenowego, definicja prawna pokrywa się z ekonomiczną, natomiast w przypadku dumpingu kosztowego występuje między nimi różnica, sprowadzająca się do odmiennego interpretowania kosztów produkcji.

Do podstawowych kryteriów klasyfikacji dumpingu należą: motywy jego stosowania, otoczenie w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo dumpingujące, skutki stosowania dumpingu oraz czas jego trwania. Kryterium skutków jest istotne z punktu widzenia szkodliwości dumpingu dla kraju importującego. Z ekonomicznego punktu widzenia, te rodzaje dumpingu (dumping rozszerzenia rynku, dumping cykliczny, dumping przedsiębiorstw państwowych), które nie prowadzą do monopolizacji rynku importera, tzn. nie są antykonkurencyjne, nie muszą być jednoznacznie niekorzystne dla producentów konkurujących z importem, są natomiast korzystne dla producentów importujących półfabrykaty, a także dla konsumentów w kraju importującym. Za szkodliwe uważa się z kolei rodzaje dumpingu antykonkurencyjnego (zwanego monopolizującym rynek), do których zalicza się dumping agresywny oraz dumping strategiczny. W literaturze przedmiotu brak jest udokumentowanych przypadków dumpingu agresywnego, który z założenia doprowadza do monopolizacji rynku importera, nie można natomiast wykluczyć dumpingu strategicznego, który może zmienić strukturę rynku kraju importującego, ale nie doprowadza

do jego monopolizacji. Dumping strategiczny, jak pokazała jego analiza modelowa, zarówno w wariancie wyłącznie cenowym (w przypadku siły rynkowej przedsiębiorstwa na rynku krajowym i jej braku na rynku zagranicznym) jak i w wariancie cenowym i kosztowym (w przypadku siły rynkowej przedsiębiorstwa na obu rynkach) przynosi szkody, przynajmniej niektórym, przedsiębiorstwom konkurującym z importem. Natomiast korzyści odnoszą producenci importujący dobra pośrednie oraz konsumenci w kraju importującym.

Jedynym opisanym teoretycznie przypadkiem dumpingu niepowodującego strat dobrobytowych jest dumping wzajemny, który, przy bardzo restrykcyjnych założeniach (monopolizacja danej produkcji na obu rynkach, efekty skali produkcji, niskie koszty transportu), może zwiększyć konkurencję na rynku międzynarodowym, podnieść dobrobyt i doprowadzić do rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego identycznymi produktami.

Antydumping jest formą polityki handlowej państwa, wywodzącą się z prawnej, a nie ekonomicznej, interpretacji dumpingu. Polityka ta jest realizowana na podstawie przepisów antydumpingowych, służących do zwalczania praktyk handlowych postrzeganych jako nieuczciwe. Antydumping należy do instrumentów protekcji uwarunkowanej, co oznacza, że zastosowanie tego instrumentu jest uzależnione od zaistnienia określonych okoliczności. Procedurę postępowań antydumpingowych każdy kraj może określać samodzielnie, jednak powinna być ona zgodna z odnośnymi przepisami GATT/WTO. Znaczenie antydumpingu wyraźnie wzrosło po Rundzie Urugwajskiej GATT, w wyniku której doszło do kolejnej redukcji ceł oraz wyeliminowania niektórych instrumentów pozataryfowych. Instrumentami antydumpingu są: cła tymczasowe, cła ostateczne oraz zobowiązania cenowe.

Efekty dobrobytowe stosowania cła antydumpingowego w kraju małym ekonomicznie są takie same, jak w przypadku cła importowego. O ile dumping podwyższa rentę konsumenta, zmniejsza rentę producenta i w kategoriach równowagi cząstkowej przekłada się na dodatni efekt dobrobytowy kraju importera, o tyle nałożenie przez kraj importujący cła antydumpingowego przywraca wyjściowy stan równowagi, a dodatkowo zwiększa dochody fiskalne budżetu państwa. Jednak dobrobytowy efekt netto antydumpingu będzie dla kraju importującego ujemny, w przeciwieństwie do stanu równowagi w okresie dumpingu. Z kolei w przypadku kraju dużego ekonomiczne, cło antydumpingowe może być instrumentem podnoszącym dobrobyt przez poprawę *terms of trade* tego kraju. Skutki dobrobytowe przyjęcia przez kraj importujący zobowiązania cenowego eksportera są analogiczne do efektów zastosowania cła antydumpingowego, z jednym wyjątkiem, polegającym na braku dochodu fiskalnego budżetu państwa.

W odróżnieniu od zwykłych, stosowanych *erga omnes*, ceł importowych, antydumping ma charakter selektywny, co oznacza, że dyskryminuje podmioty objęte sankcją w porównaniu do wszystkich pozostałych dostawców na dany rynek. Wskutek tego antydumping powoduje określone zmiany w strumieniach importu. Zmiany te literatura przedmiotu określa jako efekt redukcji handlu oraz efekt przesunięcia handlu. Efekt redukcji handlu, podobnie jak w przypadku każdego cła importowego, zmniejsza wolumen importu, z tą różnicą, że redukcja obrotów dotyczy importu z podmiotów objętych sankcjami antydumpingowymi. Z kolei efekt przesunięcia polega na tym, że miejsce podmiotów zagranicznych dotkniętych sankcją mogą zająć inne podmioty zagraniczne, jak również, co wynika z mechanizmu działania cła *erga omnes,* producenci kraju importera. Dodatkowo, w literaturze przedmiotu zauważa się, że już samo wszczęcie postępowania antydumpingowego powoduje tzw. efekt nękania, polegający na negatywnym wpływie wszczęcia i/lub dochodzenia antydumpingowego na objętych nim dostawców zagranicznych, którzy mogą podnieść swoją cenę eksportową, co będzie skutkowało redukcją handlu.

Rozdział 3. Antydumping jako instrument wspólnej polityki handlowej UE

3.1. Geneza, cele i zakres przedmiotowy wspólnej polityki handlowej UE

Jedną z podstawowych form współpracy gospodarczej pomiędzy poszczególnymi krajami i/lub ich ugrupowaniami jest handel międzynarodowy. Regulacja tego handlu jest domeną wymienionych podmiotów, które realizują ją w ramach polityki handlowej lub polityki handlu zagranicznego. Unia Europejska jako ugrupowanie integracyjne również prowadzi politykę handlową, która jest wspólna i jednolita dla wszystkich jej członków. Pierwsze regulacje wspólnej polityki handlowej (WPH) zostały sformułowane w podpisanym 1957 roku Traktacie ustanawiającym Europejską Wspólnotę Gospodarczą (TEWG)[195]. Celem powołania EWG było popieranie rozwoju gospodarczego i wzrostu poziomu życia, przez ustanowienie wspólnego rynku i stopniowe zbliżanie polityki gospodarczej krajów członkowskich. Jednym z działań szczegółowych dla realizacji tego celu miała być liberalizacja i koordynacja polityki handlowej państw członkowskich, przewidziana w art. 3 TEWG[196]. Z kolei w artykule 9 tego traktatu stwierdza się, że podstawą Wspólnoty jest unia celna, która rozciąga się na całą wymianę towarów i obejmuje zakaz ceł przywozowych i wywozowych między państwami członkowskimi. Art. 3 TEWG wskazuje na to, że wspólna polityka handlowa (WPH) wobec państw trzecich była postrzegana przez traktat założycielski jako dopełnienie i logiczne następstwo unii celnej. Wspólnej polityce handlowej został poświęcony rozdział III TEWG (artykuły 110-116). Unia celna miała być nie tylko fundamentem wspólnej polityki handlowej, lecz, przede wszystkim, punktem wyjścia do zbudowania wspólnego rynku.

Sam traktat nie zdefiniował pojęcia wspólnej polityki handlowej. Komisja przyjęła, że są to środki regulujące handel z krajami trzecimi, tzn. nie będącymi członkami ugrupowania. Z kolei Rada Ministrów uznała, że polityka handlowa obejmuje wszystkie środki, których celem jest wywarcie wpływu na strumienie handlu zagranicznego. Według rozstrzygającej interpretacji Trybunału Sprawiedliwości, wspólna polityka handlowa

[195] EWG była poprzedniczką Wspólnoty Europejskiej, która z kolei została przekształcona w Unię Europejską. Nastąpiło to, w sensie merytorycznym, na mocy Traktatu o Unii Europejskiej (Traktatu z Maastricht), a w sensie formalno-prawnym – na mocy Traktatu z Lizbony.

[196] Art. 3 Traktatu ustanawiającego EWG, przewidywał między innymi: zniesienie opłat celnych i ograniczeń ilościowych między państwami członkowskimi w przywozie i wywozie towarów, jak również wszelkich innych środków o skutku równoważnym, ustanowienie wspólnej taryfy celnej i wspólnej polityki handlowej wobec państw trzecich.

obejmuje te same treści, co narodowa polityka handlowa[197]. Cel WPH został określony w art. 110 TEWG jako harmonijny rozwój handlu światowego, stopniowe zniesienie ograniczeń w handlu międzynarodowym i obniżenie barier celnych.

Na mocy TEWG postanowiono, iż w trakcie tworzenia unii celnej wszystkie kraje członkowskie będą koordynować swoje stosunki handlowe z państwami trzecimi i stopniowo ujednolicać je, aby z upływem okresu przejściowego stworzone zostały niezbędne warunki do wprowadzenia w życie wspólne polityki handlowej. Równocześnie w traktacie tym został określony zakres wspólnej polityki handlowej po okresie przejściowym. Został on sprecyzowany w art. 113 TEWG w sposób następujący: „(...) wspólna polityka handlowa jest oparta na jednolitych zasadach, zwłaszcza w odniesieniu do zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych, ujednolicenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej i handlowych środków ochronnych podejmowanych w przypadku dumpingu i subsydiów".

Pierwszego lipca 1968 r., półtora roku przed upływem okresu przejściowego, w EWG zniesiono cła i równoważne opłaty w handlu towarami między państwami członkowskimi oraz zabroniono ich stosowania w tym handlu, a także ustanowiono i wprowadzono wspólną taryfę celną w odniesieniu do obrotu towarowego z państwami trzecimi, wskutek czego powstała unia celna. Natomiast ograniczenia ilościowe i środki o ekwiwalentnych skutkach zostały formalnie zniesione w handlu wewnątrzwspólnotowym z końcem okresu przejściowego. Wspólna polityka handlowa wobec krajów trzecich została wprowadzona 1 stycznia 1970 roku (w relacji do ówczesnych krajów socjalistycznych - w roku 1975)[198]. Od tej daty kompetencje w zakresie regulowania obrotów towarowych państw członkowskich z państwami trzecimi zostały w zasadzie przeniesione ze szczebla narodowego na szczebel wspólnotowy.

Należy jednak zauważyć, że jeszcze przez wiele lat po zakończeniu okresu przejściowego polityka handlowa nie funkcjonowała jako całkowicie wspólna, ponieważ traktat założycielski dawał krajom członkowskim pewną możliwość stosowania indywidualnych środków ochronnych. Wskazywał na to art. 115 TEWG, który dopuszczał, że w nagłych przypadkach państwa członkowskie mogły same podejmować konieczne środki polityki handlowej. Komisja jednak mogła postanowić o zmianie lub zniesieniu tych środków. Możliwość podjęcia indywidualnych środków ochronnych przez państwa

[197] E. Synowiec, *Ewolucja ogólnych zasad wspólnej polityki handlowej*, „Wspólnoty Europejskie", Nr 4 (116), 2001, s. 19.
[198] E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), *Unia Europejska*, tom 1, IKiCHZ, Warszawa 2004 s. 5-6.

członkowskie, została ograniczona na mocy Traktatu o Unii Europejskiej (TUE), a następnie wyeliminowana na mocy Traktatu z Lizbony. TUE ograniczył indywidualne kompetencje państw członkowskich w ten sposób, że uzależnił możliwość wprowadzenia koniecznych środków od upoważnienia ze strony Komisji. Z kolei Traktat z Lizbony uchylił art. 115 (w wersji po Traktacie z Amsterdamu był to art. 134).

Do podstawy prawnej wspólnej polityki handlowej pewne porządkujące poprawki zostały wprowadzone na mocy Traktatu o Unii Europejskiej, który wszedł w życie 1 listopada 1993 roku. Jednak nie dotyczyły one omawianego w niniejszym rozdziale zakresu wspólnej polityki handlowej. Dopiero Traktat z Amsterdamu, obowiązujący od roku 1999, wprowadził zmiany do zakresu wspólnej polityki handlowej. Wynikały one z zakończenia Rundy Urugwajskiej GATT i powstania w roku 1995 Światowej Organizacji Handlu, która reguluje nie tylko obroty towarowe (na podstawie GATT 1994), lecz również handel usługami (GATS) oraz ochronę praw własności intelektualnej (TRIPs). Objęcie regulacją handlu usługami oraz ochrony praw własności intelektualnej wymagało rozszerzenia zakresu przedmiotowego polityki handlowej państw członkowskich, w tym wspólnej polityki handlowej UE, w celu utrzymania jednolitości podejścia do wymienionych dziedzin handlu międzynarodowego. Traktat z Amsterdamu umożliwił rozszerzenie zakresu wspólnej polityki handlowej, dzięki stosownemu uzupełnieniu treści art. 113 (po Traktacie z Amsterdamu był to art. 133). Do wspomnianego artykułu został dodany punkt 5, na mocy którego Rada, stanowiąc jednomyślnie na wniosek Komisji i po konsultacji z Parlamentem Europejskim, mogła rozszerzyć zakres WPH na rokowania i umowy międzynarodowe dotyczące usług i praw własności intelektualnej.

Warto zaznaczyć, że kilka lat przed zawarciem Traktatu z Amsterdamu, Europejski Trybunał Sprawiedliwości wydał w roku 1994 (roku sfinalizowania negocjacji Rundy Urugwajskiej GATT) swoją opinię w kwestii omawianego rozszerzenia zakresu przedmiotowego wspólnej polityki handlowej i że była to opinia względnie zachowawcza w porównaniu do decyzji podjętej w Amsterdamie. Trybunał potwierdził wyłączność Wspólnoty w zakresie handlu towarami, a także uznał, że w zakres kompetencji wyłącznej WE wchodzi jedna z czerech form handlu usługami wyszczególnionych w GATS[199], a mianowicie transgraniczny handel usługami. Odnośnie TRIPs, Trybunał uznał, że do kompetencji wyłącznej WE wchodzi jedynie kwestia zwalczania handlu międzynarodowego

[199] GATS wyodrębnia cztery formy świadczenia usług w skali międzynarodowej: (1) transgraniczny handel usługami, (2) konsumpcja usług za granicą, (3) świadczenie usług przez ustanowienie obecności handlowej za granicą, (4) przepływ osób fizycznych.

podrabianymi towarami. W pozostałych sprawach objętych GATS i TRIPs powinny być dzielone między Wspólnotę i jej państwa członkowskie. W związku z tym, Trybunał podkreślił konieczność współpracy Wspólnoty i państw członkowskich w wykonaniu ich odnośnych kompetencji względem WTO[200].

Traktat z Amsterdamu, chociaż umożliwił poszerzenie kompetencji WPH na rokowania i negocjacje dotyczące usług i praw własności intelektualnej, jednak nie określił precyzyjnie zakresu tych kompetencji, a także ich podziału na wyłączne kompetencje Wspólnoty oraz kompetencje dzielone między Wspólnotę a jej państwa członkowskie. Dokonał tego Traktat z Nicei, zawarty w roku 2001, który wszedł w życie w 2003 r. Zmienił on ustęp 5 art. 133 TWE oraz wprowadził do tego artykułu dwa dodatkowe ustępy (6 i 7), w których szczegółowo określił zakres wspólnej polityki handlowej. Do wyłącznej kompetencji Wspólnoty zostały dodane rokowania i negocjacje w dziedzinie handlu usługami, z wyjątkiem usług w dziedzinie kultury i audiowizualnych, usług edukacyjnych oraz usług socjalnych i w zakresie zdrowia ludzkiego, które zaliczono do dzielonych kompetencji Wspólnoty i jej państw członkowskich. Z kolei, w kwestii ochrony praw własności intelektualnej, Wspólnota zyskała wyłączne kompetencje do rokowań i zawierania umów tylko w dziedzinie objętej TRIPs, czyli handlowych aspektów własności intelektualnej. Chociaż trudno przedstawić, wyłączność wspólnoty w innych aspektach ochrony praw własności oprócz handlowych wynikających z zakresu wspólnej polityki handlowej.

Obowiązujący współcześnie zakres wspólnej polityki handlowej wynika z Traktatu z Lizbony, który wszedł w życie 1 grudnia 2009 roku i zmienił Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską. Ten ostatni został zastąpiony przez Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE). Na mocy art. 207 TFUE (dawny art. 133 TWE) nastąpiło kolejne rozszerzenie zakresu wspólnej polityki handlowej. Artykuł 207 ust. 1 formułuje to następująco: „Wspólna polityka handlowa jest oparta na jednolitych zasadach, w szczególności w odniesieniu do zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych dotyczących handlu towarami i usługami oraz do handlowych aspektów własności intelektualnej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujednolicenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej, a także handlowych środków ochronnych, w tym środków podejmowanych w przypadku dumpingu lub subsydiów. Wspólna polityka handlowa prowadzona jest zgodnie z zasadami i celami działań zewnętrznych Unii".

[200] M. Górski, *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskie. Akty prawne i instytucjonalne*, tom XXV, Instytut Wydawniczy EuroPrawo, Warszawa 2012, s. 10-11.

Z powyższego wynika, że zakres wspólnej polityki handlowej został rozszerzony o regulowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w relacjach z państwami trzecimi. Warto zauważyć, że ten ostatni element wykracza poza definicję polityki handlowej jako odnoszącej się do regulowania obrotów handlowych z zagranicą. Z drugiej strony, wprowadzenie przez UE wspomnianych regulacji do zakresu wspólnej polityki handlowej może wynikać z porozumienia TRIMs (*Trade-Related Investment Measures*), włączonego do WTO po Rundzie Urugwajskiej i mającego charakter obligatoryjny. Nową cechą WPH uwidocznioną w treści art. 207 ust. 1 jest prowadzenie tej polityki zgodnie z zasadami i celami działań zewnętrznych Unii.

Kolejna zmiana wprowadzona na mocy Traktatu z Lizbony dotyczy celów WPH. Na mocy TFUE (art. 206) wspólna polityka handlowa powinna przyczyniać się do harmonijnego rozwoju handlu światowego, nie tylko przez redukowanie barier celnych, ale także pozacelnych, nie tylko w handlu międzynarodowym, ale także w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych.

Na szczególną uwagę zasługuje art. 3 TFUE, wprowadzony po Traktacie z Lizbony, w którym Unii Europejskiej przyznaje się wyłączne kompetencje w dziedzinie wspólnej polityki handlowej[201]. Jednocześnie TFUE (art. 207 ust. 4) precyzuje zasady podejmowania decyzji w sprawach objętych wspólną polityką handlową. I tak, obowiązek jednomyślnego stanowienia odnosi się do rokowań i zawierania umów w dziedzinie handlu usługami, handlowych aspektów praw własności intelektualnej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jeżeli tylko umowy te zawierają postanowienia wymagające jednomyślności do przyjęcia przepisów wewnętrznych. Rada zobowiązana jest także do podejmowania decyzji w trybie jednomyślnym przy rokowaniach i zawieraniu umów w handlu usługami w zakresie kultury i usługami audiowizualnymi, jeżeli umowy te mogłyby zagrozić różnorodności kulturowej i językowej Unii. I wreszcie, analogiczny tryb decydowania obowiązuje w dziedzinie handlu usługami społecznymi oraz w zakresie edukacji i zdrowia, jeżeli odnośne umowy mogłyby w znacznym stopniu zakłócać krajowy system tych usług i wywierać negatywny wpływ na odpowiedzialność państw członkowskich za zapewnienie tych usług. Warto zauważyć, że w wyżej wymienionym, wąskim zakresie jednomyślnego decydowania państwa członkowskie *de facto* zachowały swoje kompetencje w kształtowaniu wspólnej polityki handlowej.

[201] Art. 3 TFUE stanowi o wyłącznych kompetencjach Unii Europejskiej w następujących dziedzinach: (a) unia celna, (b) ustanawianie reguł konkurencji niezbędnych do funkcjonowania rynku wewnętrznego, (c) polityka pieniężna w odniesieniu do państw członkowskich, których walutą jest euro, (d) zachowanie morskich zasobów biologicznych w ramach wspólnej polityki rybołówstwa, (e) wspólna polityka handlowa.

3.2. Kompetencje w zakresie wspólnej polityki handlowej i mechanizm jej kształtowania

Podział kompetencji w zakresie wspólnej polityki handlowej między Unią a państwami członkowskimi został przedstawiony w rozdz. 3.1, z kolei w tym miejscu omówiony zostanie podział kompetencji w zakresie WPH między organami wewnątrz Unii Europejskiej, tzw. podział horyzontalny. W okresie od wejścia w życie TEWG do momentu wejścia w życie TFUE, w dziedzinie wspólnej polityki handlowej obowiązywał podział kompetencji między dwie główne instytucje unijne: Komisję i Radę. W negocjowaniu umów międzynarodowych wspomagał je powoływany przez Radę Komitet Polityki Handlowej, tzn. Komitet art. 133 TWE[202]. W przypadku jednostronnych instrumentów polityki handlowej UE, Komisja składała wniosek, który przyjmowała i uchwalała Rada większością kwalifikowaną. Z kolei, w przypadku negocjowania i zawierania umów międzynarodowych, procedura podejmowania decyzji wyglądała następująco[203]:

1. Komisja przekładała Radzie propozycję w przedmiocie rozpoczęcia negocjacji z państwami trzecimi lub organizacjami międzynarodowymi.
2. Rada, większością kwalifikowaną, udzielała Komisji upoważnienia do rozpoczęcia negocjacji, a także wyznaczała Komitet art. 133.
3. Komisja, współpracując z Komitetem 133, negocjowała umowę międzynarodową.
4. Wynegocjowaną umowę zawierała Rada większością kwalifikowaną, chyba że porozumienie wymagało jednomyślności[204].

Według stanu prawnego obowiązującego po TFUE, kompetencje w zakresie wspólnej polityki handlowej są dzielone między trzy instytucje: Komisję, Radę i Parlament Europejski. Traktat z Lizbony nadal kompetencje w zakresie WPH Parlamentowi

[202] Komitet Polityki Handlowej został powołany na mocy TEWG. W jego skład wchodzą delegowani urzędnicy państw członkowskich UE, zarówno urzędnicy szczebla kierowniczego z odpowiednich ministerstw, jak i eksperci w szczegółowych dziedzinach objętych polityką handlową, a także przedstawiciel Komisji. Z formalnego punktu widzenia jest to Komitet Rady. W praktyce, Komitet jest łącznikiem między Radą i Komisją podczas negocjacji umów międzynarodowych odnoszących się do wspólnej polityki handlowej. Ma znaczenie w kształtowaniu wspólnej polityki handlowej. Głównymi zadaniami Komitetu są: doradzanie Komisji w negocjacjach handlowych oraz w kwestiach taryfowych, podejmowanie działań przygotowawczych w projektach legislacyjnych oraz doradzanie Komisji w sprawach bieżących dotyczących wspólnej polityki handlowej. Zob. A. Kuś, *Kompetencje wyłączne Unii Europejskiej w zakresie wspólnej polityki handlowej i unii celnej*, KUL, Lublin 2012, s. 242-243.

[203] M. Górski, op.cit., s. 23-24.

[204] Odnośnie regulowania handlu usługami i handlowymi aspektami praw własności intelektualnej wymagana była jednomyślność Rady oraz jej konsultacja z Parlamentem Europejskim, zgodnie ze zmianą wprowadzoną przez Traktat z Amsterdamu, art. 133, ust. 5.

Europejskiemu, który wcześniej miał bardzo ograniczony wpływ na wspólną politykę handlową[205]. Reformując mechanizm instytucjonalny WPH, państwa członkowskie zdecydowały, że Parlament Europejski będzie współustawodawcą (obok Rady) instrumentów w ramach tej polityki. W przypadku procedury odnoszącej się do instrumentów jednostronnych o charakterze ustawodawczym (mających formę rozporządzenia), Komisja składa wniosek, który wymaga przyjęcia przez Radę i Parlament w zwykłej procedurze ustawodawczej. W przypadku instrumentów konwencyjnych, zawarcie umowy międzynarodowej w ramach WPH, zgodnie z art. 207 ust. 3-5 TFUE, również wymaga zgody Parlamentu Europejskiego i Rady. Rada nadał wyznacza Komitet art.133 (od czasu wejścia w życie TFUE jest to Komitet art. 207) w celu wparcia Komisji w negocjacjach[206].

Warto zwrócić uwagę na rolę Komisji i Komitetu art. 207 TFUE w kształtowaniu i realizowaniu wspólnej polityki handlowej. Komisja pełni w dziedzinie tej polityki wszystkie swoje zwyczajowe funkcje: prawodawczą (w szczególności inicjatywy prawodawczej), wykonawczą, strażnika traktatów oraz reprezentanta w stosunkach zewnętrznych[207]. Oprócz opisanych wyżej funkcji ustawodawczych wymagających zgody Parlamentu i Rady, Komisja podejmuje też decyzje samodzielnie. Dotyczy to stanowienia jednostronnych środków o charakterze nieustawodawczym. Realizując w odniesieniu do WPH funkcję wykonawczą, Komisja kształtuje politykę handlową, prowadząc dialog „wewnętrzny" i ściśle współpracując z odpowiednimi organami państw członkowskich oraz z Komitetem. Jako strażnik traktatów Komisja kontroluje i koordynuje przestrzeganie norm unijnego prawa przez wszystkich uczestników procesu kształtowania WPH. Wypełniając funkcję reprezentanta w stosunkach zewnętrznych, Komisja prowadzi konsultacje i wymianę informacji z zagranicznymi partnerami gospodarczymi Unii.

Komitet art. 207 TFUE pełni trzy podstawowe funkcje: projektowania (tzn. przygotowania projektów stanowisk, jakie Komisja powinna zająć w rokowaniach handlowych), doradczą (polegającą na pełnieniu funkcji konsultanta Komisji) oraz monitorującą (w odniesieniu do realizacji WPH przez Komisję). Komitet nie tylko doradza Komisji przy negocjowaniu umów międzynarodowych, ale także jest podmiotem, któremu

[205] Włączenie Parlamentu do współdecydowania w kwestiach WPH wynika z ogólnej tendencji do wzmacniania legislacyjnej roli tego organu w Unii Europejskiej. Parlament Europejski jest jedyną instytucją UE, pochodzącą z wyborów powszechnych i bezpośrednich, a więc będącą organem przedstawicielskim obywateli UE. Parlament ma zatem najsilniejszy mandat do podejmowania decyzji, w porównaniu do pozostałych głównych instytucji, z których Rada reprezentuje, w pewnym uproszczeniu, „interes państw członkowskich", a Komisja „interes Unii".
[206] M. Górski, op.cit., s. 24-25.
[207] *Ibidem*, s. 25-26.

Komisja składa sprawozdanie dotyczące postępów w rokowaniach. Każde działanie podejmowane w związku z międzynarodowymi rokowaniami handlowymi jest poprzedzane wewnętrzną koordynacją przez Komitet. Chociaż Komitet nie jest ciałem politycznym, jego funkcja jest w istocie kontrolno-polityczna, ponieważ może on uruchomić konsultację polityczną między Komisją a państwami członkowskimi. Jeżeli w trakcie negocjacji pojawi się „drażliwa" kwestia, to właśnie Komitet będzie sygnalizował Komisji potrzebę skonsultowania się na wyższym szczeblu. W przypadku niechętnego stanowiska Komisji, członkowie Komitetu mogą bezpośrednio poinformować o potrzebie konsultacji swoje rządy krajowe. Komitet realizuje w ten sposób funkcję stałego pośrednictwa, na każdym etapie (projektowania, podejmowania oraz implementacji decyzji), między Komisją a państwami członkowskimi[208].

Mechanizm kształtowania wspólnej polityki handlowej wyraża się w określonych procedurach. Stosowanie tych procedur uległo zmianie po wejściu w życie Traktatu z Lizbony. Przed wejściem w życie tego traktatu w Unii Europejskiej obowiązywało pięć procedur legislacyjnych. Prawo mogło być tworzone przez samą Radę (jak w przypadku wspólnej polityki handlowej), jak i przez Radę z udziałem Parlamentu Europejskiego. Odnośnymi procedurami ustawodawczymi Rady i PE były: procedura współdecydowania, procedura zgody, procedura współpracy i procedura konsultacji, a o ich wyborze decydowały odpowiednie przepisy[209]. Traktat z Lizbony zrównał status Parlamentu i Rady w tworzeniu prawa. Po wejściu w życie tego traktatu obowiązują dwie procedury legislacyjne: tzw. „zwykła procedura ustawodawcza" oraz specjalna procedura ustawodawcza. Zwykła procedura ustawodawcza, stosowana najczęściej, zastąpiła dawną procedurę współdecydowania[210]. Z kolei specjalna procedura ustawodawcza[211] zastąpiła pozostałe trzy

[208] *Ibidem*, s. 32-33.

[209] Procedura konsultacji istniała od momentu powstania Wspólnoty i polegała na konieczności uzyskania przez projekt ustawodawczy Komisji opinii PE, zanim projekt ten stawał się przedmiotem głosowania w Radzie. Procedura współpracy powstała na mocy Jednolitego Aktu Europejskiego. Polegała na tym, że Rada nie mogła podjąć ostatecznej decyzji bez konsultacji z PE, a w przypadku odrzucenia przez Komisję poprawek Parlamentu, Rada mogła uchwalić akt prawny wyłącznie w trybie jednomyślnym. Wraz z wejściem w życie procedury współdecydowania, co nastąpiło na mocy TUE, zakres stosowalności procedury współpracy został mocno ograniczony. Procedura współdecydowania była rozwiniętą formą procedury współpracy i zwiększyła rolę PE. Rada nie mogła już uchwalić aktu prawnego bez zgody PE. W czwartej z wymienionych procedur, procedurze zgody, niezbędna była opinia pozytywna PE dla podjęcia decyzji przez Radę. Ewolucja procedur decyzyjnych wskazuje na systematycznie rosnącą rolę Parlamentu Europejskiego w procesie legislacyjnym. Zob. http://www.cie.gov.pl/www/quest.nsf/%28$PrintView%29/8E83C5C994B9F3BDC1256E860027FA69?Open, z dnia 04.05.2014.

[210] Wspólna polityka handlowa dotyczy z natury rzeczy głównie umów międzynarodowych, negocjowanych, zawieranych i realizowanych z państwami trzecimi. Nie wymagają one wprowadzania środków legislacyjnych, zatem procedura współdecydowania nie była w tym przypadku właściwa. Zgodnie z przepisami, procedura ta

procedury sprzed Traktatu z Lizbony (konsultacji, współpracy i zgody) i stosowana jest wyjątkowo. Według obecnego stanu prawnego, nie ma już opcji samodzielnego tworzenia prawa UE przez Radę. W zakresie wspólnej polityki handlowej decyzje podejmowane są w oparciu o zwykła procedurę ustawodawczą. Proces decyzyjny w tej procedurze obejmuje pięć czytań:

- pierwsze czytanie w Parlamencie Europejskim i w Radzie,
- drugie czytanie w PE,
- drugie czytanie w Radzie,
- procedura pojednawcza,
- trzecie czytanie w PE i Radzie[212].

Zwykła procedura ustawodawcza, zgodnie z art. 294 TFUE, rozpoczyna się od wniesienia przez Komisję wniosku ustawodawczego[213] jednocześnie do Parlamentu Europejskiego i Rady. PE, po pierwszym czytaniu, może ten wniosek zaakceptować lub nanieść do niego poprawki. Po głosowaniu stanowiska PE, projekt jest przekazywany Radzie, która może podjąć dwie decyzje: po pierwsze, przyjąć stanowisko PE w wyniku pierwszego czytania, co oznacza przyjęcie aktu prawnego, po drugie, odrzucić stanowisko PE i przedstawić własne stanowisko, które jest przekazywane do Parlamentu Europejskiego na drugie czytanie. Pierwsze czytanie nie ma precyzyjnie określonego terminu, w którym powinno się skończyć.

Po drugim czytaniu w Parlamencie Europejskim, na które PE ma trzymiesięczny termin (może on z inicjatywy PE zostać przedłużony o kolejny miesiąc) możliwe są trzy sytuacje: a) przyjęcie przez PE stanowiska Rady (wówczas akt prawny uznaje się za przyjęty), b) odrzucenie przez PE stanowiska Rady (wówczas projekt ustawodawczy uznaje się za nieprzyjęty, co oznacza zakończenie procedury ustawodawczej na podstawie tego projektu)[214], c) zaproponowanie przez PE poprawek do stanowiska Rady i przekazanie ich Radzie na drugie czytanie.

---

była jednak właściwa przy posunięciach typowo legislacyjnych, np. przy ustanawianiu podstawowych zasad antydumpingowych i antysubwencyjnych.

[211] z art. 289 ust. 2, która brzmi następująco: *W szczególnych przypadkach przewidzianych w Traktatach przyjęcie rozporządzenia, dyrektywy lub decyzji przez Parlament Europejski z udziałem Rady lub przez Radę z udziałem Parlamentu Europejskiego stanowi specjalną procedurę ustawodawczą.*

[212] Sekretariat Generalny Rady, *Przewodnik po zwykłej procedurze ustawodawczej,* listopad 2011, www.consilium.europa.eu/infopublic, z dnia 04.05.2014.

[213] Od momentu wejścia w życie Traktatu z Lizbony zwykła procedura ustawodawcza może być również rozpoczęta z inicjatywy jednej czwartej państw członkowskich, na zalecenie Europejskiego Banku Centralnego lub na wniosek Trybunału Sprawiedliwości.

[214] W takiej sytuacji procedura ustawodawcza może zostać ponownie uruchomiona wyłącznie na podstawie nowego wniosku.

Podobnie jak Parlament Europejski, Rada ma trzy miesiąca na drugie czytanie i okres ten może zostać przedłużony o jeden miesiąc z jej inicjatywy. Po przyjęciu poprawek PE, Rada może zatwierdzić lub odrzucić te poprawki. W przypadku ich zatwierdzenia, projekt aktu prawnego uznaje się za przyjęty. Z kolei nieprzyjęcie wszystkich poprawek skutkuje zwołaniem komitetu pojednawczego przez przewodniczącego Rady w porozumieniu z przewodniczącym PE.

Posiedzenie komitetu pojednawczego poprzedzone jest etapem przygotowawczym, polegającym na nieformalnych trójstronnych negocjacjach, z udziałem delegacji Rady, PE i Komisji, w trakcie których ta ostatnia podejmuje wszelkie niezbędne inicjatywy służące zbliżeniu stanowisk PE i Rady[215]. Przyjęcie przez komitet pojednawczy uzgodnionego projektu wymaga większości kwalifikowanej w obrębie delegacji Rady i zwykłej większości w delegacji PE[216]. W przypadku niezatwierdzenia wspólnego projektu przez komitet pojednawczy w przewidzianym terminie, proponowany akt prawny nie zostaje przyjęty. W przypadku zatwierdzenia tego projektu, jest on przekazywany przewodniczącym PE i Rady, na trzecie czytanie.

Czytanie trzecie, na które przewidzianych jest sześć tygodni (z możliwością przedłużenia o dwa tygodnie za zgodą obu podmiotów), obejmuje głosowanie w Parlamencie Europejskim i w Radzie. Projekt po procedurze pojednawczej może zostać uznany za przyjęty jedynie w przypadku, gdy zostanie zaakceptowany zarówno przez PE jak i Radę.

3.3. Charakterystyka instrumentów polityki importowej UE

3.3.1. Instrumenty stałej protekcji

Wspólna polityka handlowa w odniesieniu do importu[217], należy do wyłącznej kompetencji Unii Europejskiej, w związku z czym zasady, instrumenty i procedury są jednolite we wszystkich państwach członkowskich. Instrumenty wspólnej polityki handlowej UE można podzielić na instrumenty stałej protekcji, do których należą przede wszystkim cła, oraz na instrumenty protekcji uwarunkowanej. Instrumenty te mogą być różnie stosowane, w zależności od konkretnych warunków dostępu do rynku UE (preferencyjnych lub niepreferencyjnych).

[215] Na zwołanie komitetu pojednawczego przeznaczonych jest sześć tygodni, plus ewentualnie dwa dodatkowe, za wspólną zgoda PE i Rady.
[216] Obie delegacje liczą po 28 członków.
[217] W związku z tematyką niniejszej pracy, kwestia polityki eksportowej UE zostanie pominięta.

Unia Europejska jest jednym obszarem celnym i cła są głównym instrumentem jej wspólnej polityki handlowej[218]. System prawny, w oparciu o który prowadzona jest polityka handlowa, składa się z przepisów wynikających z traktatów (prawo pierwotne) oraz rozporządzeń i decyzji (prawo wtórne), zgodnych z międzynarodowymi regulacjami WTO. Przepisy prawa celnego państw członkowskich wynikają z odnośnego prawa UE[219] . Wspólna taryfa celna została wprowadzona 1 lipca 1968 r. wraz z utworzeniem unii celnej. Została ona oparta na 6-cyfrowej nomenklaturze przyjętej w zharmonizowanym systemie opisywania i kodowania towarów (Harmonized System - HS), uzupełnionej o 8-cyfrowe podpozycje towarowe według nomenklatury scalonej (Combined Nomenclature - CN). Podlega ona corocznej weryfikacji i jest publikowana w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej (wcześniej: Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich)[220]. WTC zawiera celne stawki konwencyjne (stawki KNU). Stawki celne w większości zostały ustalone w trakcie rokowań Rundy Urugwajskiej, a niektóre z nich obniżono później na mocy bilateralnych umów UE z partnerami handlowymi. Oprócz stawek konwencyjnych, występują również, w odniesieniu do pewnych towarów, stawki autonomiczne, niższe lub wyższe od stawek konwencyjnych, które są publikowane w formie przypisu do WTC[221].

W wyniku realizacji postanowień Rundy Urugwajskiej GATT, wszystkie linie taryfowe UE zostały związane na mocy zobowiązania podjętego przez Unię. (Podobne zobowiązania podjęły również inne państwa członkowskie WTO.) Związane stawki celne

---

[218] Zgodnie ze Wspólnotowym Kodeksem Celnym, instrumenty można podzielić na taryfowe i pozataryfowe. Do pierwszej grupy należą następujące instrumenty: cła i unijna taryfa celna i instrumenty liberalizacyjne, takie jak autonomiczne instrumenty taryfowe, m.in. kontyngenty taryfowe. Do drugiej grupy instrumentów pozataryfowych należą m.in. środki protekcji uwarunkowanej, ograniczenia ilościowe oraz środki administrowania obrotem z zagranicą, np. w postaci nadzoru następczego (*a posteriori*) i nadzoru uprzedzającego (*a priori*) w imporcie. Zob. M. Czermińska, *Zmiany w autonomicznej i traktatowej polityce handlowej unii europejskiej w XXI w. Inicjatywy i działania polskiej prezydencji*, „Krakowskie Studia Międzynarodowe", KSM2/2012, s. 54.

[219] Najważniejszym dokumentem unijnego prawa celnego w badanym okresie był Wspólnotowy Kodeks Celny, ustanowiony dnia 12 października 1992 r., na mocy Rozporządzenia Rady (EWG) nr 2913/92 (Dz. U. L 302 z 19.10.1992). Rozporządzenie to od momentu wejścia w życie było zmieniane, w celu dostosowania go do zmian w prawodawstwie wspólnotowym i międzynarodowym. 23 kwietnia 2008 r. Parlament Europejski i Rada (WE) przyjęły Rozporządzenie nr 450/2008 ustanawiające Zmodernizowany Kodeks Celny (Dz. U. L145 z 23.04.2008), uznając, że dalsze wprowadzanie zmian do obowiązującego Wspólnotowego Kodeksu Celnego nie jest już wystarczające. W październiku 2013 r. Parlament Europejski i Rada przyjęły rozporządzenie nr 952/2013 ustanawiające Unijny Kodeks Celny, w celu zapewnienia spójności Rozporządzenia nr 450/2008 z Traktatem o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Dz. U. L 269 z 10.10.2013.

[220] J. Rymarczyk, *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej*, [w:] *Wymiana handlowa UE z wybranymi regionami świata*, J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004, s. 11.

[221] Unia może stosować stawki autonomiczne niższe od konwencyjnych lub wtedy, gdy stawek konwencyjnych nie stosuje się. Obowiązują przez określony czas i mogą z nich korzystać kraje, którym Unia przyznała KNU. Stawki autonomiczne wyższe od KNU występują bardzo rzadko i są stosowane wobec krajów, które nie posiadają statusu KNU na rynku UE. Zob. J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska w świetle Traktatu z Lizbony. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2012, s. 214-218.

(*bound rates*) są to maksymalne poziomy taryfy KNU dla poszczególnych linii taryfowych[222]. Oznacza to, że Unia Europejska nie może ich podwyższyć bez udzielenia rekompensaty partnerom handlowym. Luka między związanymi i stosowanymi stawkami KNU określana jest angielskim terminem *binding overhang*. Ekonomiści twierdzą, że im większa luka, tym mniej przewidywalna polityka handlowa danego kraju[223]. W przypadku Unii Europejskiej, udział linii taryfowych, w których związana i stosowana stawka celna KNU nie różnią się, wynosi 98,4%[224].

We wspólnej taryfie celnej Unii Europejskiej stawki zasadniczo ustalane są procentowo od wartości (*ad valorem*), jednak mogą być stosowane również stawki specyficzne (ustalane jako określona kwota od jednostki towaru), a także różnego rodzaju warianty mieszane, będące połączeniem ceł *ad valorem* i specyficznych. Według danych WTO, w roku 2013, z ogólnej liczby 9376 linii taryfowych UE, 8370 (ponad 89%) stanowiły cła *ad valorem*, a pozostałe były stawkami specyficznymi lub miały charakter mieszany[225].

Oprócz wspólnej taryfy celnej istnieje również tzw. zintegrowana taryfa Unii Europejskiej – TARIC, która zawiera kody towarów oraz wszystkie informacje dotyczące sposobu stosowania środków polityki handlowej w obrotach Unii z państwami trzecimi. TARIC nie jest obowiązującym prawem, lecz wyłącznie bazą danych dotyczących wywozu i przywozu towarów. TARIC obejmuje między innymi: stawki celne stosowane dla kraju lub grupy krajów, ogólny system preferencji taryfowych, cła antydumpingowe. Zintegrowaną taryfą zarządza Komisja Europejska, która przydziela numery kodowe i codzienne publikuje zaktualizowaną wersję na serwisie internetowym[226].

Taryfowe warunki dostępu do rynku Unii Europejskiej można podzielić na dwa: warunki preferencyjne (cła obniżone lub zerowe) oraz warunki niepreferencyjne (stawki KNU). Z większością państw świata Unia Europejska handluje na warunkach preferencyjnych. Warunki preferencyjne można podzielić na preferencje wzajemne oraz preferencje jednostronne UE. Preferencje wzajemne obowiązują na mocy porozumień o uniach celnych i strefach wolnego handlu, zawartych przez UE z państwami trzecimi.

---

[222] W trakcie rund WTO, negocjowane są taryfy związane, a nie faktycznie stosowane stawki celne (*applied rates*) http://wits.worldbank.org/WITS/wits/WITSHELP/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Types_of_Tariffs.htm z dnia 18.09.2014.

[223] Luka ta jest zazwyczaj niewielka w krajach uprzemysłowionych, ale bywa znaczna w krajach rozwijających się. *Ibidem*.

[224] *Trade Policy Review: European Communities* 2007 WT/TPR/S/177, Report by the Secretariat WTO s. 42.

[225] *Trade Policy Review: European Communities* 2013 WT/TPR/S/284, Report by the Secretariat WTO s. 45-46.

[226] B. Buczkowski, *Zasady handlu z krajami trzecimi* [w:] *Warunki prowadzenia handlu z zagranicą w Unii Europejskiej*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012, s. 64.

Preferencje jednostronne (System Powszechnych Preferencji Celnych – GSP), jak sama nazwa wskazuje, polega na ulgach ze strony Unii na rzecz państw beneficjentów[227]. Zgodnie z szacunkami E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej na podstawie danych za rok 2009, odpowiednie udziały importu z państw objętych preferencjami w imporcie ogółem UE wyniosły: preferencje wzajemne – 21,1%, preferencje jednostronne 52,8% i warunki KNU – 26,1%[228]. Warto jednak zauważyć, że nie cały import z państw objętych preferencjami jest importem na warunkach preferencyjnych. Dotyczy to zwłaszcza preferencji jednostronnych (GSP). Jak wynika z dokumentu Parlamentu Europejskiego, import na warunkach GSP wyniósł w roku 2009 zaledwie 4% ogółu importu unijnego[229].

Ponieważ cła stanowią podstawowy instrument ochrony rynku wewnętrznego Unii Europejskiej, zostaną one bliżej scharakteryzowane. Średni poziom stawek celnych, w podziale na dobra ogółem, dobra przemysłowe i surowcowo-rolnicze, oraz ich zmiany w badanym okresie (1995-2012) przedstawia wykres 3.1. Średnia stawka celna KNU[230] na wszystkie dobra była relatywnie niska, z tendencją malejącą. W roku 1995 wynosiła niecałe 9%, a w 2012 – już tylko 4,14%, a więc była dwukrotnie mniejsza niż na początku. Spadek przeciętnych ceł był wynikiem systematycznej liberalizacji przeprowadzanej na mocy zobowiązań podjętych przez Unię Europejską w ramach GATT/WTO. Odwrócenie wspomnianego trendu spadkowego w latach 2001, 2003 i 2007 można wyjaśnić procesem taryfikacji barier pozacelnych w imporcie dóbr rolniczych, co polegało na zastąpieniu instrumentów pozacelnych względnie wysokimi stawkami celnymi, które podniosły średnią dla wszystkich dóbr. Świadczą o tym zmiany stawek celnych w podziale na dobra przemysłowe i surowcowo-rolnicze. Te pierwsze odzwierciedlały ogólny trend spadkowy, podczas gdy w tych drugich wystąpił wzrost w wymienionych wyżej latach.

---

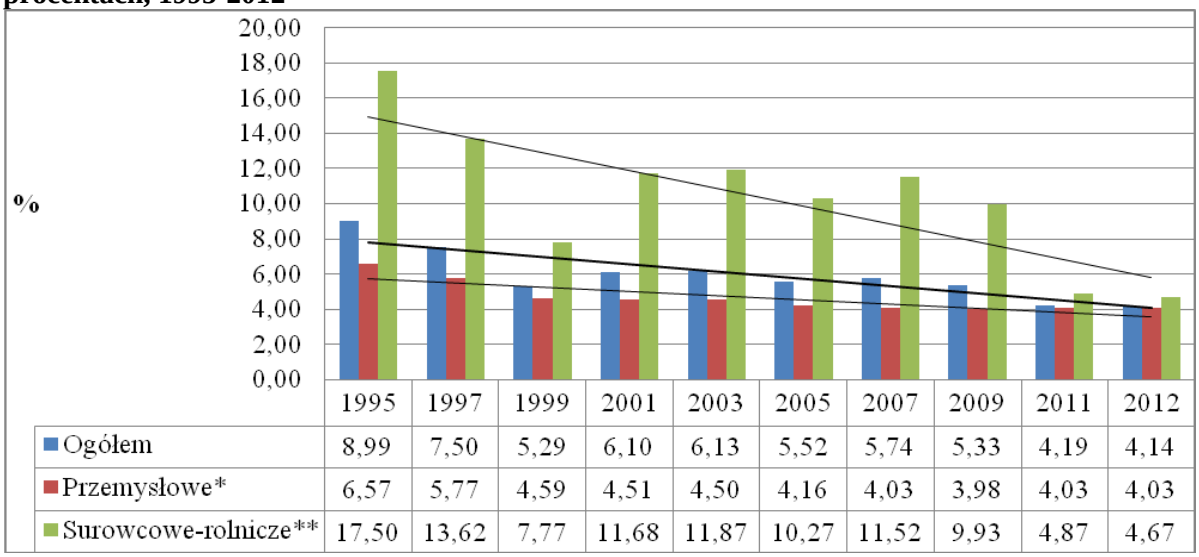
[227] Unia Europejska wprowadziła system GSP w lipcu 1971 r., od tego momentu system ten był wielokrotne zmieniany. Podstawą prawną GSP jest rozporządzenie Unii Europejskiej (najnowszym, obowiązującym od 1 stycznia 2014 r., jest Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 978/2012 z dnia 25 października 2012 r.) Istnieją trzy główne warianty jednostronnych preferencji: GSP, GSP+ i EBA (*Everything but Arms* - wszystko oprócz broni). GSP[227] oferuje obniżki ceł dla krajów rozwijających się, co oznacza całkowitą lub częściową redukcję taryf dla 2/3 wszystkich produktów importowanych z krajów beneficjentów. GSP+ oznacza pełne zniesienie ceł na produkty z krajów beneficjentów, uwarunkowane przestrzeganiem prze te kraje międzynarodowych konwencji dotyczących praw człowieka, praw pracowniczych, ochrony środowiska i dobrych rządów. EBA z kolei dotyczy krajów najsłabiej rozwiniętych (*least developed countries* - LDC) i daje tym krajom bezcłowy dostęp do rynku UE dla wszystkich produktów, z wyjątkiem broni i amunicji. Informacja pobrana ze strony Komisji Europejskiej, http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/index_en.htm z dnia, 15.06.2014

[228] J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, op.cit, s. 221-222.

[229] Parlament Europejski, Komisja Handlu Międzynarodowego, Dokument roboczy DT/876720PL.doc.

[230] Kraje z którymi Unia handluje na warunkach KNU to są: Australia, Hongkong, Japonia, Kanada, Korea Płd., Nowa Zelandia, Singapur, Tajwan oraz USA, a ich udział w imporcie wynosił 26,1% (2009 rok), zob. J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, op.cit, s. 221-222.

Wykres 3.1. Wysokość stawek celnych KNU (średnia arytmetyczna) Unii Europejskiej w procentach, 1995-2012



	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012
Ogółem	8,99	7,50	5,29	6,10	6,13	5,52	5,74	5,33	4,19	4,14
Przemysłowe*	6,57	5,77	4,59	4,51	4,50	4,16	4,03	3,98	4,03	4,03
Surowcowe-rolnicze**	17,50	13,62	7,77	11,68	11,87	10,27	11,52	9,93	4,87	4,67

* Towary przemysłowe sklasyfikowane są w standardowej klasyfikacji handlu międzynarodowego (SITC) wersja 3, w sekcjach 5-8, bez podsekcji 68.
** Towary surowcowe-rolnicze sklasyfikowane są w SITC wersja 3, w sekcjach 0-4, plus podsekcja 68.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej Banku Światowego, www.worldbank.org, z dnia 23.09.2014.

Wykres 3.1 pokazuje również zróżnicowanie średnich stawek celnych KNU w podziale na dobra przemysłowe i surowcowo-rolnicze. W pierwszej grupie poziom stawek celnych był znacząco niższy niż w drugiej, przez cały badany okres, przy czym na początku tego okresu była to różnica blisko 11 pkt. proc., a pod koniec – nieco ponad 0,6 pkt. proc. Wiąże się z różną skalą liberalizacji ceł przeprowadzonej w obu grupach. W przypadku dóbr przemysłowych, liberalizacja stawek celnych, która startowała z relatywnie niskiego poziomu, miała znacznie łagodniejszy przebieg (najniżej położona linia trendu na wykresie 3.1), niż w przypadku dóbr surowcowo-rolniczych (najwyższa linia trendu). W tej pierwszej grupie średnie stawki celne spadły 1,6-krotnie, a w tej drugiej – 3,7-krotnie.

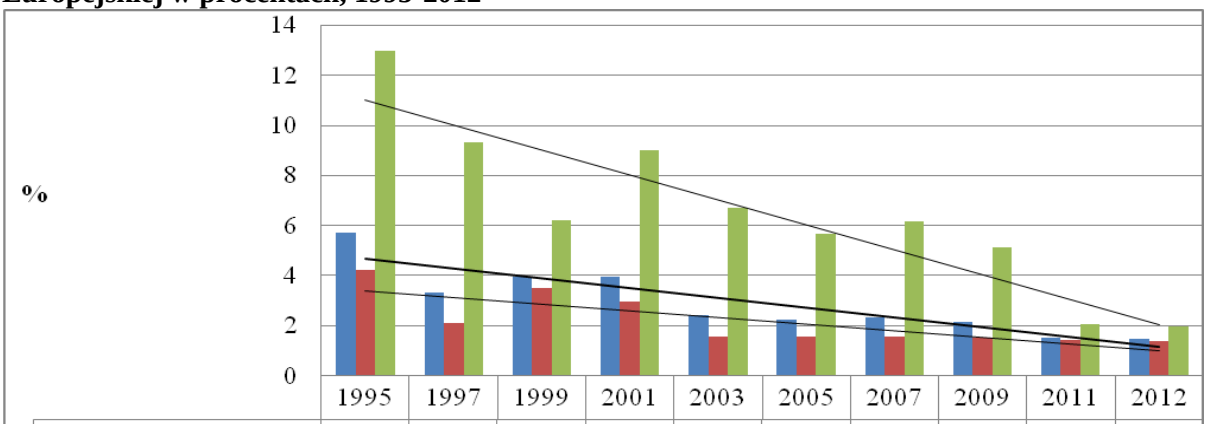
Dane dotyczące poziomu średnich stawek celnych KNU informują o zmianach w taryfie celnej UE, ale nie pokazują faktycznego stanu protekcji celnej rynku UE, tzn. nie uwzględniają różnego rodzaju odchyleń od stawek KNU. Bardziej przydatna jest w tym kontekście analiza średniej stosowanej stawki celnej[231] oraz średniej stosowanej stawki ważonej importem[232].

Zestawienie danych dotyczących średniej stosowanej stawki celnej, ogółem i w podziale na kategorie dóbr, znajduje się na wykresie 3.2. W badanym okresie średnia

[231] Ang. *applied, simple mean*. Średnia arytmetyczna stosowana stawka celna jest to nieważona średnia efektywnie stosowanych stawek na wszystkie dobra będące przedmiotem handlu.
[232] Ang. *applied, weighted mean*. Średnia ważona stosowana stawka celna to średnia efektywnie stosowanych stawek, ważonych udziałami w imporcie poszczególnych dóbr z krajów partnerskich.

stosowana stawka na dobra ogółem spadła prawie 4-krotnie, z poziomu 5,72% w roku 1995 do poziomu niecałych 1,5% w roku 2012. Średnie stosowane stawki celne w podziale na kategorie dóbr wskazują na podobne tendencje jak w przypadku dóbr ogółem. Cła na dobra przemysłowe spadły 3-krotnie, z relatywnie niskiego poziomu 4,23%. W tym samym czasie, cła na dobra surowcowo-rolnicze spadły 6,5-krotnie, z wyjściowego poziomu 12,97%.

Wykres 3.2. Wysokość średnich (arytmetycznych) stosowanych stawek celnych Unii Europejskiej w procentach, 1995-2012



	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012
Ogółem	5,72	3,31	3,97	3,98	2,44	2,25	2,35	2,15	1,53	1,49
Przemysłowe*	4,23	2,11	3,52	2,96	1,58	1,57	1,56	1,54	1,42	1,41
Surowcowe-rolnicze**	12,97	9,31	6,21	9,02	6,7	5,65	6,15	5,11	2,09	1,97

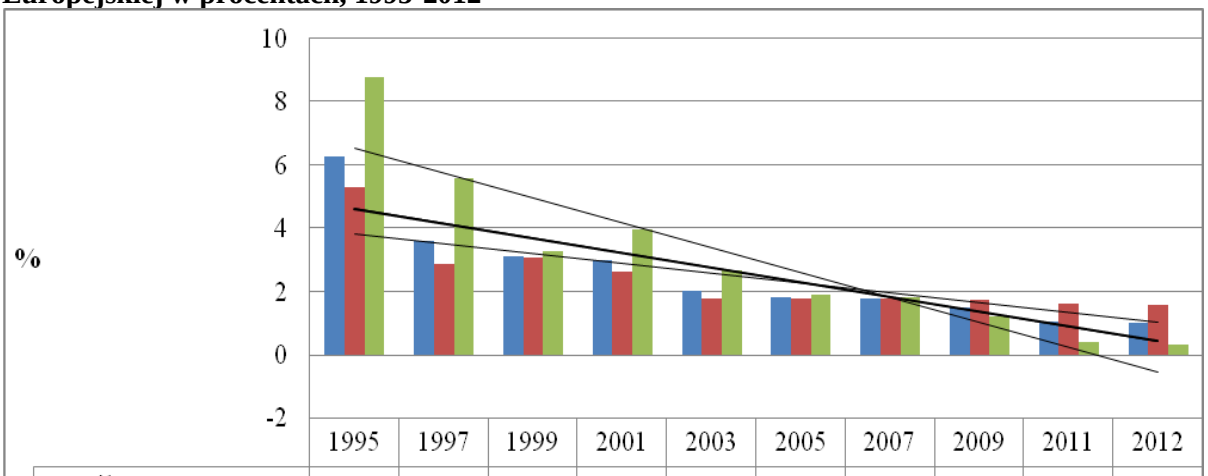
Źródło: Jak do wykresu 3.1.

Z porównania wykresów 3.2 i 3.1 wynika, że w badanym okresie stosowane stawki celne UE były znacząco niższe od stawek KNU, co oznacza, że poziom ochrony celnej UE był niższy w porównaniu do maksymalnego poziomu wynegocjowanego w ramach WTO. Warto podkreślić, że różnica między stawkami średnimi KNU oraz stosowanymi stawkami średnimi w niemal wszystkich latach wynosiła powyżej 2 punktów procentowych (z wyjątkiem roku 1999). W przypadku dóbr przemysłowych, wspomniana różnica była podobna jak w dobrach ogółem, natomiast w przypadku dóbr surowcowo-rolniczych była wyraźnie wyższa, na poziomie 4 pkt. proc. przez większość badanego okresu. Większą różnicę między stawkami KNU a stawkami stosowanymi w kategorii dóbr surowcowo-rolniczych można wytłumaczyć, przynajmniej częściowo, relatywnie rzadkim stosowaniem względnie wysokich stawek celnych, charakterystycznych dla niektórych dóbr rolniczych.

Średnie stosowane stawki ważone importem przedstawione są na wykresie 3.3. Z wykresu wynika, że w imporcie ogółem do Unii Europejskiej poziom rzeczywistej ochrony celnej systematycznie malał w badanym okresie. W 1995 roku średnia stawka celna ważona importem wyniosła 6,27%, a pod koniec badanego okresu zaledwie 1,02%, co oznacza ponad

sześciokrotny spadek, a więc bardziej dynamiczny niż w przypadku średniej stosowanej stawki celnej. Świadczy to o takiej strukturze importu do UE, która wynika z dostosowania się importerów do struktury taryfy celnej. Można zauważyć, że najsilniejszy spadek nastąpił w roku 1997 (w porównaniu do 1995), w późniejszych latach trend spadkowy nie był już taki gwałtowny. W podziale na grupy towarowe sytuacja jest podobna, z drobnymi wyjątkami. Charakterystyczne jest, że najbardziej dynamiczny (25-krotny) spadek średnich ważonych stawek celnych wystąpił w grupie dóbr surowcowo-rolniczych, w której stawki te obniżyły się z poziomu 8,79% w roku 1995 do poziomu 0,35% w roku 2012. Dla porównania, średnie ważone importem stawki celne na dobra przemysłowe obniżyły się zaledwie 3,3-krotnie, z poziomu 5,3% do 1,61%. Można to wytłumaczyć, po pierwsze, spadkowym trendem stawek celnych KNU, a po drugie – znaczącymi zmianami w strukturze (rzeczowej i geograficznej) importu dóbr surowcowo-rolniczych, polegającymi na wzroście znaczenia importu dóbr obciążonych relatywnie niskimi lub zerowymi cłami. Na taką interpretację wskazuje dodatkowo porównanie średniej stosowanej stawki celnej ze średnią ważoną importem, w podziale na grupy towarowe. Okazuje się, że w przypadku dóbr surowcowo-rolniczych poziom średniej ważonej stawki był we wszystkich latach badanego okresu niższy niż poziom stosowanej stawki celnej. Odwrotna tendencja wystąpiła, przez większość badanego okresu, w przypadku dóbr przemysłowych, gdzie średnia ważona była wyższa od średniej stosowanej.

Wykres 3.3. Wysokość średnich stosowanych stawek celnych ważonych importem Unii Europejskiej w procentach, 1995-2012

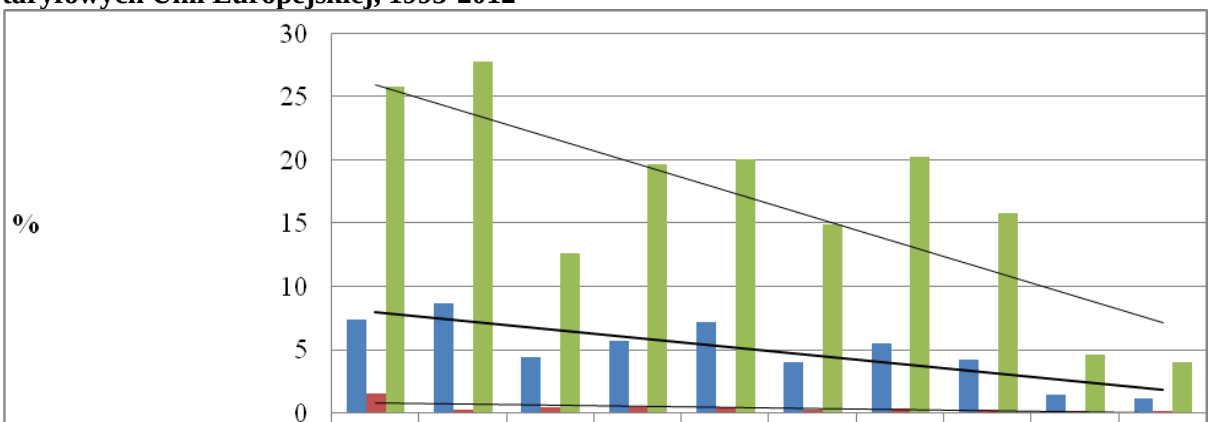


	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012
Ogółem	6,27	3,62	3,13	3,02	2,03	1,84	1,81	1,51	1,09	1,02
Przemysłowe*	5,3	2,87	3,1	2,65	1,78	1,79	1,81	1,75	1,64	1,61
Surowcowe-rolnicze**	8,79	5,58	3,31	3,96	2,68	1,93	1,84	1,22	0,42	0,35

Źródło: Jak do wykresu 3.1.

Oprócz średnich stawek celnych o protekcjonizmie taryfowym świadczy udział tzw. kominów celnych oraz stawek celnych nie *ad-valorem* w ogólnej liczbie linii taryfowych. Wśród kominów celnych wyodrębnia się kominy międzynarodowe, czyli stawki celne przekraczające 15%, oraz kominy krajowe, tj. stawki przewyższające trzykrotnie średnią stawkę celną dla danego kraju (Unii Europejskiej). Dane dotyczące międzynarodowych kominów celnych zostały przedstawione wykresie 3.4, z którego wynika, że udział tych kominów w liniach taryfowych Unii Europejskiej był w analizowanym okresie malejący. Najwyższy udział międzynarodowych kominów celnych został odnotowany w 1997 roku, kiedy wynosił ponad 8,5% ogólnej liczby linii taryfowych. Udział ten spadł w roku 2012 do nieco ponad 1%. Rozpatrując udział kominów celnych według kategorii dóbr, zauważamy zasadniczą różnicę polegającą na tym, że w dobrach przemysłowych udział ten był relatywnie niski (z wyjątkiem roku 1995, nie przekraczał 0,4%), podczas gdy w przypadku dóbr surowcowo-rolniczych był zdecydowanie wyższy, z maksymalnym poziomem blisko 28% w roku 1997. Kwestia krajowych kominów celnych zostanie skomentowana w dalszym ciągu niniejszego rozdziału, z powodu braku porównywalnych danych dotyczących udziału tych kominów w ogólnej liczbie linii taryfowych UE.

Wykres 3.4. Udział procentowy międzynarodowych kominów celnych w ogólnej liczbie linii taryfowych Unii Europejskiej, 1995-2012



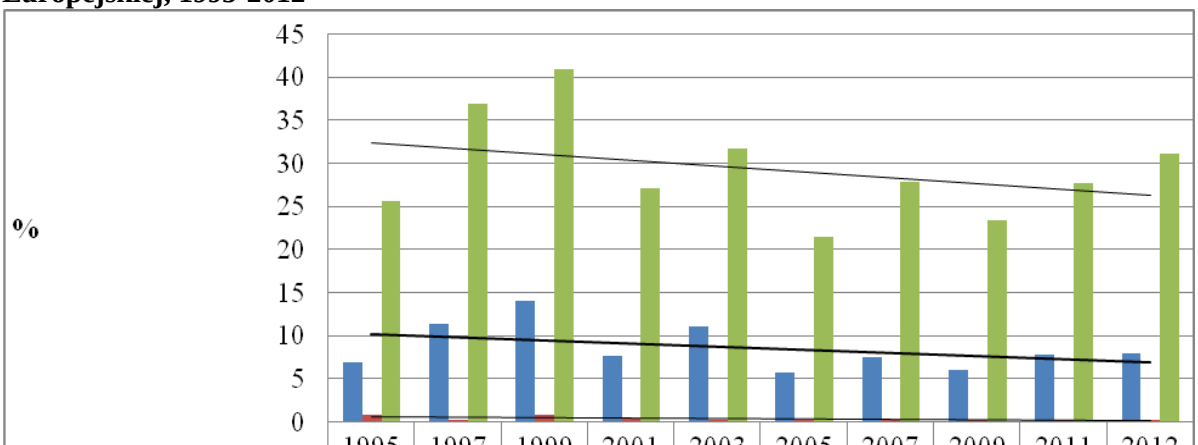
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012
Ogółem	7,36	8,59	4,39	5,6	7,1	3,97	5,48	4,11	1,35	1,07
Przemysłowe*	1,45	0,21	0,35	0,38	0,38	0,21	0,27	0,24	0,13	0,12
Surowcowe-rolnicze**	25,72	27,75	12,61	19,6	20	14,86	20,17	15,73	4,59	3,97

Źródło: Jak do wykresu 3.1.

Wykres 3.5 przedstawia cła nie *ad-valorem*, których udział w ogólnej liczbie linii taryfowych wynosił w badanym okresie od 5,5% do blisko 14%, z trendem lekko malejącym. W podziale na dobra przemysłowe i surowcowo-rolnicze zauważamy bardzo dużą, co

najmniej kilkudziesięciokrotną, różnicę polegającą na względnie wysokim udziale stawek nie *ad-valorem* w odniesieniu do dóbr surowcowo-rolniczych. Jest to przede wszystkim konsekwencją wspólnej polityki rolnej, mającej na celu ochronę rynku UE. Istotną cechą ceł nie *ad-valorem* jest w tym kontekście fakt, że w przypadku pogorszonej koniunktury ciężar takich ceł nie maleje wraz z ceną.

Wykres 3.5. Udział procentowy ceł nie *ad-valorem* w ogólnej liczbie linii taryfowych Unii Europejskiej, 1995-2012



	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012
Ogółem	6,8	11,3	13,95	7,55	10,97	5,65	7,43	5,97	7,66	7,88
Przemysłowe*	0,76	0,16	0,74	0,31	0,2	0,19	0,22	0,21	0,21	0,21
Surowcowe-rolnicze**	25,51	36,78	40,84	26,97	31,67	21,43	27,74	23,26	27,58	31,09

Źródło: Jak do wykresu 3.1.

Z dotychczasowej analizy wynika, że protekcja celna UE, jakkolwiek ogólnie relatywnie niska i trendem spadkowym, charakteryzuje się wyraźnym zróżnicowaniem sektorowym. Dobra surowcowo-rolnicze korzystają ze znacznie wyższej ochrony nominalnej i rzeczywistej, niż dobra przemysłowe. W tej pierwszej grupie, względnie silna protekcja rynku dotyczy importu dóbr rolniczych, a nie surowców. Ujęcie w jednej grupie dóbr surowcowych i rolniczych ukrywa faktyczne zróżnicowanie poziomu ochrony między dobrami rolniczymi i nierolniczymi. Warto więc przyjrzeć się dokładniej ochronie celnej w podziale na dobra rolnicze i nierolnicze. Odpowiednie dane za lata 2006-2012, odnoszące się do stosowanych stawek celnych KNU zostały zestawione w tabeli 3.1.

Z przedstawionych danych wynika, że średnia stosowana stawka celna na dobra rolnicze przewyższała ponad trzykrotnie średnią stosowaną stawkę na artykuły nierolnicze we wszystkich latach badanego okresu. W 2006 roku średnia stawka na dobra rolnicze wyniosła 15,1%, a w roku 2012 13,2%, charakteryzując się lekko spadającym trendem. Z kolei w artykułach nierolniczych sytuacja była odmienna, z trendem lekko rosnącym, w

przedziale 3,8% - 4,2%. Cenną informację może stanowić również odsetek stawek zerowych. W obu grupach towarowych wskaźnik ten jest powyżej ¼ odnośnej liczby linii taryfowych, przy czym w towarach rolniczych jest on wyższy niż w przypadku towarów nierolniczych. Nie musi to oznaczać, że absolutna liczba linii taryfowych ze stawką zerową jest wyższa w przypadku dóbr rolniczych, ze względu na fakt, że zdecydowana większość wszystkich linii taryfowych dotyczy dóbr nierolniczych[233].

Tabela 3.1. Wysokość stosowanych stawek celnych KNU* w podziale na dobra rolnicze i nierolnicze, w procentach, 2006-2012

Towary rolnicze	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Średnia arytmetyczna	15,1	15	16	13,5	12,8	13,9	13,2
Stawka zerowa	31,1	29,9	29,6	29,8	30	30,1	31,2
Międzynarodowe kominy celne	28,6	27,7	27,8	26,7	24,7	26,5	26,2
Krajowe kominy celne	8,6	8,3	8,1	7,5	7,6	7,3	8,4
Stawka maksymalna	229	231	236	166	191	205	605
Towary nierolnicze	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Średnia arytmetyczna	3,9	3,8	4,0	4,0	4,0	4,0	4,2
Stawka zerowa	28,6	31	26,2	26,2	26,7	26,7	26,1
Międzynarodowe kominy celne	0,9	0,9	1,1	1,1	0,9	0,9	1,6
Krajowe kominy celne	7,3	7,3	1,9	1,9	7,2	7,2	2,8
Stawka maksymalna	26	26	26	26	26	26	26

* Stosowane stawki celne KNU nie muszą pokrywać się ze stawkami stosowanymi, ponieważ nie uwzględniają stawek preferencyjnych i dyskryminacyjnych.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów WTO „*World tariff profiles*" oraz International Trade Centre UNCTAD/WTO, 2006-2013.

Tabela 3.1 wskazuje na bardzo istotną różnicę w stosowaniu międzynarodowych kominów celnych w przypadku podziału na towary rolnicze i nierolnicze, w porównaniu do przedstawionego wcześniej podziału na dobra surowcowo-rolnicze i przemysłowe (wykres 3.4). Jeżeli w grupie surowcowo-rolniczej widać było znaczny spadek udziału międzynarodowych kominów celnych (do poniżej 4% w roku 2012), to w grupie rolniczej możemy dostrzec nieporównanie słabszy spadek (z poziomu 28,6% do 26,2%). Oznacza to, że w ostatnim roku badanego okresu jeszcze ponad ¼ rolniczych linii taryfowych miała stawkę celną powyżej 15%. Międzynarodowe kominy celne należy uzupełnić o kominy krajowe, tj. stawki celne ponad trzykrotnie przekraczające średnią UE. Jak wynika z tabeli

[233] W roku 2012 z taryfy celnej UE zastosowano 10453 linii taryfowych, z których ponad 7300 dotyczyło dóbr nierolniczych.

3.1, w analizowanym okresie wahały się one w przedziale 7,3% - 8,6% odnośnej liczby linii taryfowych. Łączny udział kominów celnych w rolniczych liniach taryfowych przekraczał w 2012 roku 34% (w liniach nierolniczych 4,4%), a maksymalna stawka celna wyniosła 605% (w dobrach nierolniczych 26%).

3.3.2. Instrumenty protekcji uwarunkowanej

Scharakteryzowane powyżej cła składają się na stałą ochronę rynku Unii Europejskiej. Cła mają jednak swoje ograniczenia jako instrument protekcji, ponieważ w razie potrzeby nie można ich podwyższać ze względu na zobowiązania podjęte w ramach WTO (związanie ceł). Unia Europejska dysponuje jednak instrumentami, które można czasowo zastosować w celu zwiększenia ochrony przed importem spoza UE. Należą do nich zasygnalizowane w rozdziale drugim instrumenty protekcji uwarunkowanej. Instrumenty te, w odróżnieniu od ceł, mogą być wykorzystywane tylko wtedy, gdy zaistnieją określone przesłanki wynikające z przepisów. Oznacza to, że poziom ochrony przed importem nie jest w tych instrumentach z góry określony, lecz ustalany każdorazowo w zależności od zaistniałych okoliczności.

W polityce handlowej Unii Europejskiej wyróżnia się następujące instrumenty protekcji uwarunkowanej[234]:

- środki antydumpingowe,
- środki antysubsydyjne,
- środki ochrony przeciwko nadmiernemu importowi.

Z wymienionych instrumentów protekcji uwarunkowanej środki antydumpingowe i antysubsydyjne zalicza się do środków przeciwdziałających szkodliwym skutkom importu, dostarczanego do Unii przy zastosowaniu praktyk uznawanych za nieuczciwe, to znaczy, odpowiednio, przeciwko dumpingowi i subsydiom[235]. Natomiast środki ochrony przeciwko nadmiernemu importowi mają zastosowanie w przypadku szybko rosnącego importu, jednak realizowanego w warunkach konkurencji uczciwej. Okoliczności, które upoważniają do zastosowania czasowej ochrony rynku, różnią się w przypadku wymienionych środków protekcji uwarunkowanej. W sytuacji dumpingu zagraniczny dostawca decyduje się na różnicowanie cen w skali międzynarodowej. W przypadku subsydiów zagraniczny dostawca

[234] J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, op.cit., s. 222.
[235] Przepisy antydumpingowe i antysubsydyjne UE, od kwietnia 2004 roku, odnoszą się nie tylko do wymiany towarami, lecz również mogą być zastosowane do przewoźników powietrznych korzystających z subsydiów rządowych lub stosujących nieuczciwe praktyki cenowe. Zob. J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, op.cit., s. 222.

korzysta ze środków publicznych. Natomiast w trzecim przypadku wynika to z powodu relatywnie wysokiej konkurencyjności cenowej dostawców zagranicznych[236].

Z uwagi na temat pracy, środki antydumpingowe stosowane przez UE w badanym okresie będą przedmiotem kolejnych podrozdziałów, natomiast podrozdział niniejszy zostanie ograniczony do omówienia środków antysubsydyjnych i przeciwko nadmiernemu importowi. Wymienione środki zostaną zaprezentowane w kolejności odpowiadającej częstotliwości ich stosowania przez Unię Europejską, poczynając od instrumentu najrzadziej stosowanego, tzn. od środków przeciwko nadmiernemu importowi.

Środki przeciwko nadmiernemu importowi są pomyślane jako remedium na sytuację, w której przemysł UE zostaje dotknięty skutkami nieprzewidzianego, nagłego i gwałtownego wzrostu przewozu[237]. Są one uregulowane przez dwa rozporządzenia Rady Wspólnot Europejskich: nr 260/2009[238] w sprawie wspólnych reguł przywozu oraz nr 625/2009[239] w sprawie wspólnych reguł przywozu z niektórych krajów trzecich. Oprócz wyżej wymienionych, do końca roku 2013 obowiązywało rozporządzenie nr 427/2003[240] w sprawie mechanizmu tymczasowych środków ochronnych przy przywozie określonych towarów pochodzących z Chin. Zostało ono wprowadzone przez UE, w związku z wejściem Chin do Światowej Organizacji Handlu w 2001 roku. Kraje członkowskie WTO wynegocjowały wówczas przejściowe środki ochronne w odniesieniu do określonych towarów na okres 12 lat[241]. Poza tym, do końca 2008 roku obowiązywało Rozporządzenie Rady nr 138/2003[242], dotyczące wspólnych reguł przywozu niektórych wyrobów włókienniczych z państw trzecich. Stosowanie przez Unię Europejską środków ochronnych przeciw nadmiernemu importowi jest zgodne z zasadami wynikającymi z porozumienia WTO.

---

[236] *Ibidem*, s. 222-223.

[237] Informacja pochodzi ze strony Komisji Europejskiej, http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/safeguards/, z dnia 05.12.2014.

[238] *Rozporządzenie Rady (WE) nr 260/2009 z dnia 26 lutego 2009 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu (wersja skodyfikowana)*, Dz. U. L 84 z 31.03.2009. Zastąpiło ono wcześniejsze Rozporządzenie Rady WE nr 3285/94.

[239] *Rozporządzenie Rady (WE) nr 625/2009 z dnia 7 lipca 2009 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu z niektórych krajów trzecich (wersja ujednolicona)*, Dz. U. L 185 z 17.07.2009. Zastąpiło ono wcześniejsze Rozporządzenie Rady WE nr 519/94.

[240] *Rozporządzenie Rady (WE) nr 427/2003 z dnia 26 lutego 2009 r. w sprawie mechanizmu tymczasowych środków ochronnych przy przywozie określonych towarów pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 519/94 w sprawie wspólnych reguł przywozu z niektórych państw* Dz. U. L 6 z 08.03.2009.

[241] Szerzej na ten temat w: *Accession of the People's Republic of China*, WTO, WT/L/432 art. 16 oraz J. Ma, *Product-specific safeguard in China's WTO Accession Agreement: Analysis of its terms and its application in section 421 investigations*, „International Law Journal", Boston University School of Law, Vol. 22, Issue 1, Spring 2004 s. 189-218.

[242] *Rozporządzenie Rady (WE) nr 138/2003 z dnia 21 stycznia 2003 r. zmieniające rozporządzenie(EWG) nr 3030/93 w sprawie wspólnych reguł przywozu niektórych wyrobów włókienniczych z państw trzecich*, Dz. U. L 23 z 28.01.2003.

Jak już wspomniano, środki ochrony rynku przed nadmiernym importem stosowane są w warunkach uczciwego handlu, tzn. kiedy eksporter nie zaniża cen ani nie korzysta z pomocy publicznej. Przyczyną stosowania środków ochrony rynku są trudności jakie mogą odczuwać przedsiębiorstwa unijne w przypadku gwałtownego wzrostu przywozu. W związku z tym, celem omawianego instrumentu jest zapewnienie dotkniętym przedsiębiorstwom tymczasowej ochrony umożliwiającej przeprowadzenie niezbędnej restrukturyzacji. Warto podkreślić, że warunki nakładania środków ochronnych przeciwko nadmiernemu przywozowi są bardzo restrykcyjne, ponieważ należy wykazać, że wzrost importu jest, po pierwsze, gwałtowny, po drugie, wynika z nieprzewidzianych okoliczności, po trzecie, powoduje (lub grozi spowodowaniem) poważną szkodę dla przemysłu unijnego (wyższą niż w przypadku pozostałych instrumentów protekcji uwarunkowanej), a po czwarte (warunek wykraczający poza zobowiązania WTO), nałożenie środków leży w interesie Unii. Charakterystyczne jest, że środki ochronne przeciwko nadmiernemu przywozowi wykorzystywane są na zasadzie *erga omnes,* tzn. w stosunku do całkowitego przewozu do UE, bez względu na kraj pochodzenia. Wyjątek od powyższej zasady stanowił przywóz z Chin, do końca 2013 roku[243].

Konsultacje w sprawie środka ochronnego podejmuje się na wniosek państwa członkowskiego albo z inicjatywy Komisji Europejskiej. Dochodzenie powinno być zakończone w ciągu 9 miesięcy, jednak w wyjątkowych okolicznościach może być przedłużone do 11 miesięcy. W postępowaniu analizuje się: trendy dotyczące importu, warunki w których import odbywa się oraz pytanie czy import powoduje (ewentualnie może powodować) poważną szkodę dla producentów unijnych. Środki ochronne mogą przybierać różne formy, np. podwyższenie cła lub wprowadzenie kontyngentu (jego wielkość jest uzależniona od wolumenu importu w trzech poprzedzających latach). Komisja Europejska dysponuje środkami tymczasowymi i środkami ostatecznymi. Środki tymczasowe można nałożyć maksymalnie na 200 dni i stosować w sytuacjach krytycznych, gdy wstępne rozpoznanie dostarcza dowodów szkody lub zagrożenia szkodą. Środki ostateczne nakładane są na okres do 4 lat (wliczając w to okres stosowania środków tymczasowych), jednak mogą one być przedłużone na okres do 8 lat[244].

---

[243] Informacja pochodzi ze strony Komisji Europejskiej, http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/safeguards/ z dnia 05.12.2014.

[244] Informacja pochodzi ze strony Komisji Europejskiej, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_ 151031.pdf z dnia 05.12.2014.

Wykorzystanie przez Unię Europejską środków ochronnych przed nadmiernym importem było w analizowanym okresie niewielkie. W latach 1995-2012, instrument ten został wykorzystany zaledwie pięciokrotnie. W latach 2002, 2003, 2004, 2005 oraz 2010 wszczęto po jednym dochodzeniu, ale tylko trzy z nich zakończyły się nałożeniem środków ostatecznych. Dochodzenia dotyczyły następujących sekcji Nomenklatury Scalonej CN: zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego (sekcja I), produkty pochodzenia roślinnego (II), gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet; tytoń i przemysłowe namiastki tytoniu (IV), metale nieszlachetne i artykuły z metali nieszlachetnych (XV), pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe (XVII). Środki ostateczne nałożono w przypadku sekcji I, IV, XV[245].

Zdaniem E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej[246], stosowanie środków ochronnych na zasadzie *erga omnes*, jest jednym z powodów ograniczonego stosowania tego instrumentu. Wynika to z przepisu, że kraje nieodpowiedzialne za nadmierny i szkodliwy przywóz do Unii, a objęte sankcjami, mają prawo do rekompensaty lub zastosowania środków odwetowych. Prawo do rekompensaty może dotyczyć znacznej liczby państw, a w przypadku braku rekompensaty znaczna liczba państw może zastosować środki odwetowe. Wymienione powody sprawiają, że UE odwołuje się raczej do pozostałych dostępnych środków protekcji uwarunkowanej, jakimi są postępowania antysubsydyjne, a zwłaszcza antydumpingowe.

Z definicji Komisji Europejskiej[247] wynika, że za subsydium uznaje się wkład finansowy przynoszący korzyść odbiorcy, wniesiony przez rząd lub organ publiczny (lub w imieniu tych podmiotów). Warunek wkładu finansowego oraz warunek uzyskania korzyści przez odbiorcę muszą być spełnione łącznie. Za wkład finansowy uznaje się następujące formy pomocy:

- bezpośredni lub potencjalny transfer środków (dotacje, pożyczki preferencyjne),
- utracone lub niepobrane dochody państwa (ulgi podatkowe),
- dostarczanie lub nabywanie przez rząd towarów i usług po cenach nierynkowych,
- jedna z powyższych form realizowana przez podmiot prywatny na zlecenie rządu.

[245] Podział na branże został wykorzystany z Nomenklatury Scalonej przedstawionej na stronie Światowej Organizacji Handlu.
[246] Zob. J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, op.cit., s. 229.
[247] Definicja ze strony internetowej Komisji Europejskiej, http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-subsidy/, z dnia 05.12.14.

Sytuacja, w której przedsiębiorstwo uzyska korzyści, z tytułu którejkolwiek z wymienionych form wsparcia, czyli na korzystniejszych warunkach niż te oferowane przez dany rynek, uważana jest za nieuczciwą konkurencję. Przedsiębiorstwo zwiększa bowiem konkurencyjność cenową swoich towarów lub usług dzięki pomocy publicznej. W celu wyrównania warunków konkurencji UE może w takiej sytuacji zastosować środki antysubsydyjne.

Stosowanie środków antysubsydyjnych przez Unię Europejską wynika z Rozporządzenia Rady Wspólnot Europejskich nr 597/2009[248], zgodnego z odnośnymi przepisami WTO. Warto podkreślić, że zgodnie z regułami WTO, przedmiotem postępowań antysubsydyjnych mogą być tylko subsydia specyficzne, do których należą subsydia eksportowe (poza rolnymi), oraz wkłady finansowe udzielane wybranym pojedynczym przedsiębiorstwom lub gałęziom[249].

Organem odpowiedzialnym za powadzenie postępowań antysubsydyjnych jest Komisja Europejska. Wszczęcie postępowania rozpoczyna się zazwyczaj na pisemny wniosek (skargę) złożony do Komisji lub państwa członkowskiego[250] przez osobę fizyczną lub prawną lub stowarzyszenie nieposiadające osobowości prawnej, działające w imieniu unijnego przemysłu[251]. W treści skargi powinny się znaleźć dostateczne dowody świadczące o spełnieniu w danym przypadku trzech istotnych warunków wszczęcia postępowania antysubsydyjnego, a mianowicie: istnienia subsydium, domniemanej szkody dla przemysłu UE oraz związku przyczynowego między subsydium a szkodą. Dodatkowym warunkiem wszczęcia dochodzenia jest poparcie wniosku przez producentów reprezentujących co najmniej 25% ogólnej produkcji podobnego dobra[252] wytwarzanego w UE. Kolejny warunek dotyczy struktury zaopatrzenia rynku UE w dany towar i polega na tym, że postępowanie antysubsydyjne nie zostanie wszczęte wobec kraju, z którego przywóz ma nieistotny udział w rynku UE, tzn. stanowi mniej niż 1% (lub poniżej 3% w przypadku grupy krajów)

---

[248] *Rozporządzenie Rady (WE) nr 597/2009 z dnia 11 czerwca 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem towarów subsydiowanych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (wersja ujednolicona)*, Dz. U. L 188 z 18.07.2009. Zastąpiło ono wcześniejsze Rozporządzenie Rady WE nr 2026/97.

[249] Postępowaniom antysubsydyjnym nie podlegają niektóre przypadki publicznego wkładu finansowego przeznaczonego na prace badawcze, rozwój biedniejszych regionów oraz dostosowanie się podmiotów gospodarczych do wymogów ochrony środowiska naturalnego, ale po spełnieniu ściśle określonych warunków. Zob. J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, op.cit., s. 228.

[250] Państwo członkowskie zobowiązane jest przekazać skargę do Komisji.

[251] Komisja może także wszcząć dochodzenie z własnej inicjatywy, w szczególnych okolicznościach, na podstawie dostatecznych dowodów stosowania subsydium, zaistnienia szkody oraz związku przyczynowego między subsydium a szkodą, zob. Rozporządzenie Rady (WE) nr 597/2009, op.cit., art. 10, ust. 8.

[252] Produkt podobny oznacza taki, który przypomina pod wszystkimi względami produkt objęty postępowaniem. W przypadku braku takiego produktu rozumie się pod tym pojęciem inny produkt, którego właściwości ściśle odpowiadają właściwościom produktu objętego postępowaniem. Zob. Rozporządzenie Rady (WE) nr 597/2009, op.cit., art. 2, ust. c.

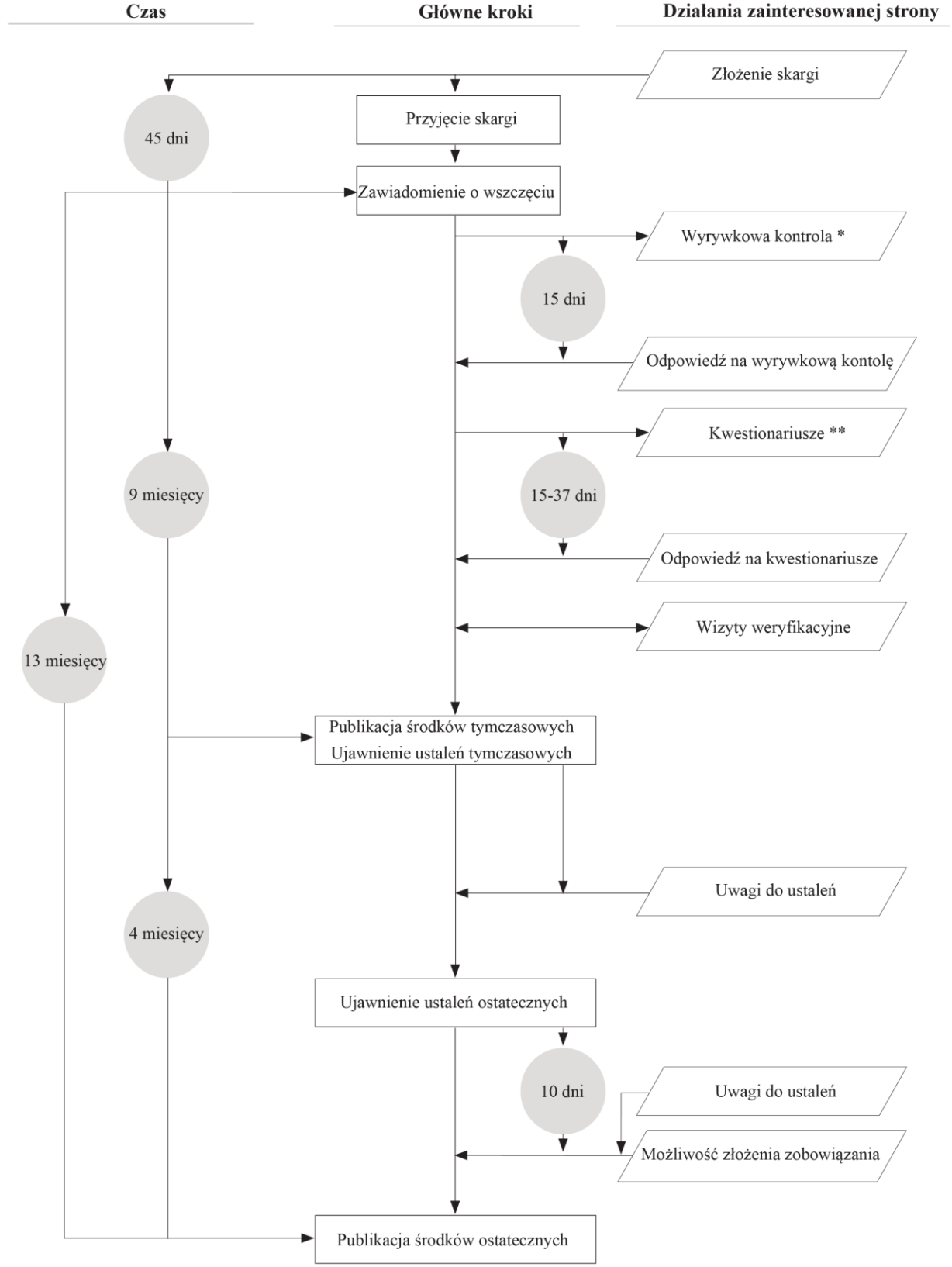
konsumpcji danego dobra w UE[253]. W przypadku spełnienia wymienionych warunków Komisja wszczyna postępowanie i podaje to do wiadomości w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej. Procedura postępowania antysubsydyjnego, trwająca maksymalnie 13 miesięcy, została przedstawiona na rysunku 3.1. Jeżeli w trakcie postępowania ustali się, że kwota zastosowanego subsydium była mniejsza niż 1% *ad valorem*, a w przypadku krajów rozwijających się 2% *ad valorem*, uznaje się ją za nieistotną i nie nakłada się środków wyrównawczych[254].

Polityka antysubsydyjna UE jest realizowana za pomocą środków tymczasowych i ostatecznych. Tymczasowe środki wyrównawcze, w formie ceł, nakładane są w trakcie postępowania antysubsydyjnego, ale już po wstępnym stwierdzeniu szkody. Środki te nie mogą być zastosowane przed upływem 60 dni od daty wszczęcia postępowania i nie później niż dziewięć miesięcy od momentu wszczęcia postępowania, a okres ich obowiązywania wynosi maksymalne 4 miesiące. Kwota tymczasowych ceł wyrównawczych nie może przekraczać ogólnej kwoty subsydiów ustalonych w sposób tymczasowy, ale może ona być niższa, jeżeli pozwoli to zlikwidować skutki subsydiów. Cła tymczasowe są zabezpieczone gwarancją, dostęp do swobodnego obrotu dobra w UE jest uzależniony od takiej gwarancji. Ostateczne opłaty celne nakładane są w przypadku udowodnienia istnienia subsydiów i powstania szkody z tego tytułu. Cła ostateczne nakładane są na okres nie dłuższy niż 5 lat, jednak okres ten może być przedłużany tak długo, jak długo jest to niezbędne w celu zwalczenia subsydiów powodujących szkodę. Podobnie jak w przypadku środków tymczasowych, kwota cła nie może przewyższać ogólnej kwoty subsydiów. Alternatywny środek ostateczny przybiera formę dobrowolnego zobowiązania ze strony kraju pochodzenia (lub kraju wywozu) lub ze strony eksportera. W pierwszym przypadku kraj pochodzenia (lub wywozu) wyraża zgodę na zniesienie lub ograniczenie subsydiów. W drugim przypadku eksporter dóbr subsydiowanych zobowiązuje się do skorygowania ich ceny albo zaprzestania eksportu do danego obszaru na czas korzystania z subsydiów, przy czym treść tego zobowiązania powinna zostać zaakceptowana przez Komisję[255].

---

[253] W przypadku krajów rozwijających się, odpowiedni wskaźnik wynosi mniej niż 4% oraz 9% dla grupy krajów. Zob. Rozporządzenie Rady (WE) nr 597/2009, op.cit., art. 14, ust. 4.
[254] *Ibidem*, ust. 5.
[255] *Rozporządzenie Rady (WE) nr 597/2009 z dnia 11 czerwca 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem towarów subsydiowanych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (wersja ujednolicona)*, Dz. U. L 188 z 18.07.2009.

Rysunek 3.1. Procedura postępowania antysubsydyjnego



*Wyrywkowa kontrola może być stosowana w sytuacji, kiedy liczba skarg, eksporterów i importerów jest duża, a jej celem jest ograniczenie badania do rozsądnej liczby stron.

**Kwestionariusze kierowane są do eksporterów, producentów UE, importerów i użytkowników unijnych. Termin udzielenia odpowiedzi nie powinien przekraczać 37 dni.

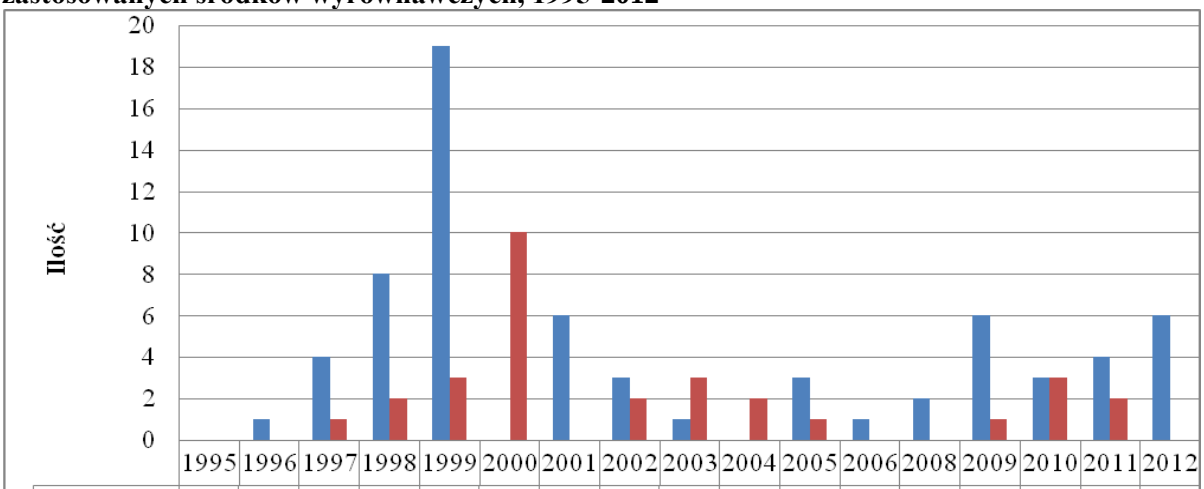
Źródło: Strona Komisji Europejskiej, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151025.pdf z dnia 05.12.2014.

Nałożenie ostatecznych środków wyrównawczych wymaga spełnienia trzech głównych warunków wszczęcia postępowania, czyli: istnienia subsydium, szkody dla przemysłu UE oraz związku przyczynowego. Występowanie takiego związku jest istotne, ponieważ pogorszenie sytuacji unijnych przedsiębiorstw może być również spowodowane innymi czynnikami nie związanymi z przywozem, takimi jak ograniczenia popytu czy zmiana w strukturze handlu. Wymienione warunki są konieczne, ale nie wystarczające do nałożenia środków ostatecznych. Zgodnie ze wspomnianym wyżej Rozporządzeniem Rady nr 597/2009 (art. 31), ważnym warunkiem jest interes Unii Europejskiej, przez co rozumie się konieczność uwzględnienia interesu nie tylko producentów UE, ale również użytkowników i konsumentów. Oznacza to, że środki antysubsydyjne nie mogą być sprzeczne z ogólnym interesem publicznym UE.

Środki antysubsydyjne są drugim, z uwagi na częstotliwość stosowania, instrumentem protekcji uwarunkowanej UE. Jak pokazuje wykres 3.6, w latach 1995-2012 UE wszczęła sześćdziesiąt siedem nowych postępowań antysubsydyjnych oraz zastosowała trzydzieści nowych środków wyrównawczych[256]. W dynamice postępowań antysubsydyjnych, jak i nałożonych środków wyrównawczych brak jest w badanym okresie jednoznacznego trendu. W poszczególnych latach liczba postępowań antysubsydyjnych wahała się od zera (1995, 2000, 2004, 2007) do 19 (rok 1999), a liczba nałożonych środków od zera (1995, 1996, 2001, 2006, 2008, 2012) do 10 (rok 2000). Trudno jest jednoznacznie określić przyczyny tych wahań, jednak niewątpliwy wydaje się wpływ koniunktury gospodarczej. W czasach dobrej koniunktury przedsiębiorstwa nie potrzebują wsparcia ze strony polityki przemysłowej i/lub handlowej, natomiast jest ono pożądane w okresie pogorszonej koniunktury. W zależności od stanu koniunktury, państwa są mniej lub bardziej skłonne zarówno do udzielania subsydiów krajowym podmiotom gospodarczym, jak i do ochrony tych podmiotów przez ewentualnymi skutkami subsydiów zagranicznych. Wspomniana zależność między stanem koniunktury a wszczętymi przez UE postępowaniami antysubsydyjnymi widoczna jest w latach 1997-1999 (kryzys azjatycki), a także w roku 2009-2012 (światowy kryzys gospodarczy). Analogiczną zależność, tyle że z pewnym opóźnieniem czasowym, można zauważyć w odniesieniu do nałożonych przez UE środków wyrównawczych. W badanym okresie ponad 44% wszczętych postępowań antysubsydyjnych zakończyło się nałożeniem środków wyrównawczych.

[256] Na koniec badanego okresu w UE obowiązywało 10 środków wyrównawczych. Rozbieżność między liczbą nałożonych w latach 1995-2012 środków wyrównawczych (30) a ich liczbą na koniec 2012 roku wynika z pięcioletniego okresu obowiązywania środków antysubsydyjnych, a także z możliwości ewentualnego ich przedłużania.

Wykres 3.6. Liczba wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antysubsydyjnych oraz zastosowanych środków wyrównawczych, 1995-2012



	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2009	2010	2011	2012
Wszczęte	0	1	4	8	19	0	6	3	1	0	3	1	2	6	3	4	6
Nałożone	0	0	1	2	3	10	0	2	3	2	1	0	0	1	3	2	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie strony internetowej WTO, www.wto.org.

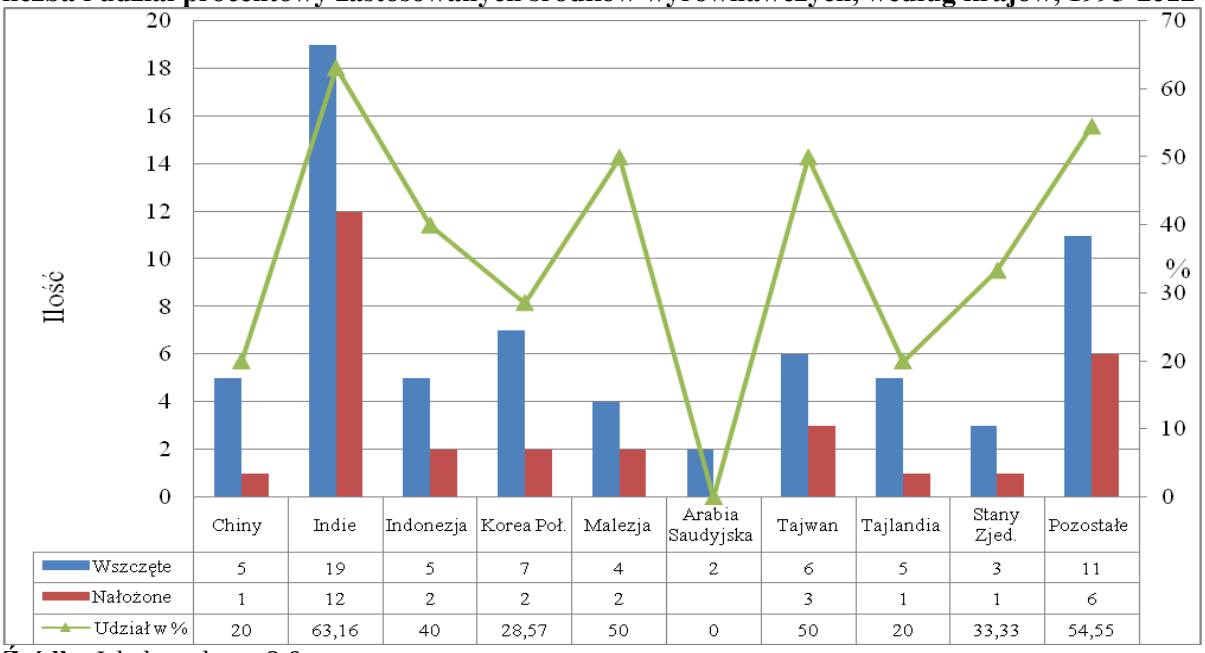
Strukturę wszczętych przez UE postępowań antysubsydyjnych według krajów oraz nałożonych środków wyrównawczych przedstawia wykres 3.7. Na wyodrębnione na wykresie kraje przypadło 56 z ogólnej liczby 67 postępowań antysubsydyjnych UE w badanym okresie, tj. ponad 83%. Wśród dwudziestu krajów, przeciwko którym wszczęto postępowania antysubsydyjne, dominowały kraje azjatyckie. Łączna liczba postępowań przeciwko wyodrębnionym na wykresie krajom azjatyckim (54) stanowiła ponad 80% ogółu postępowań UE. Najwięcej wszczętych postępowań dotyczyło Indii 19 (ponad 28% ogółu). Dominacja krajów azjatyckich mogła wynikać z ich szybkiego wzrostu gospodarczego oraz proeksportowej orientacji, wspieranej przez rządy tych krajów, z czym wiązało się subsydiowanie eksportu. Warto podkreślić, że przeciwko wyodrębnionym krajom azjatyckim zastosowano blisko 59% wszystkich wszczętych w skali światowej postępowań antysubsydyjnych w latach 1995-2012[257]. Wskazuje to na bardziej powszechną, tzn. wykraczającą poza UE, tendencję do ochrony antysubsydyjnej przeciwko importowi z omawianych państw.

Jak wspomniano wyżej, niecałe 45% wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antysubsydyjnych zakończyło się nałożeniem środków wyrównawczych. Jak pokazuje wykres 3.7, powyższy wskaźnik był wyższy od średniej w przypadku przede wszystkim Indii (ponad 63%), ale także Malezji i Tajwanu (50%) oraz grupy pozostałych państw objętych postępowaniami UE w badanym okresie (blisko 55%). Warto dodać, że wobec państw tej ostatniej grupy UE wszczęła po jednym postępowaniu. Interesujący jest przypadek Chin,

[257] Obliczenie własne na podstawie strony internetowej WTO, www.wto.org

państwa przeciwko któremu wszczyna się, w skali światowej, najwięcej postępowań antysubsydyjnych[258]. Nie dotyczy to jednak postępowań wszczynanych przez Unię Europejską, dla której Chiny nie są głównym podmiotem objętym procedurą antysubsydyjną. Nietypowy, bo znacznie poniżej średniej, jest także w polityce handlowej UE udział liczby nałożonych przeciwko Chinom środków wyrównawczych w proporcji do liczby wszczętych wobec nich postępowań (zaledwie 20%).

Wykres 3.7. Liczba wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antysubsydyjnych oraz liczba i udział procentowy zastosowanych środków wyrównawczych, według krajów, 1995-2012



	Chiny	Indie	Indonezja	Korea Poł.	Malezja	Arabia Saudyjska	Tajwan	Tajlandia	Stany Zjed.	Pozostałe
Wszczęte	5	19	5	7	4	2	6	5	3	11
Nałożone	1	12	2	2	2		3	1	1	6
Udział w %	20	63,16	40	28,57	50	0	50	20	33,33	54,55

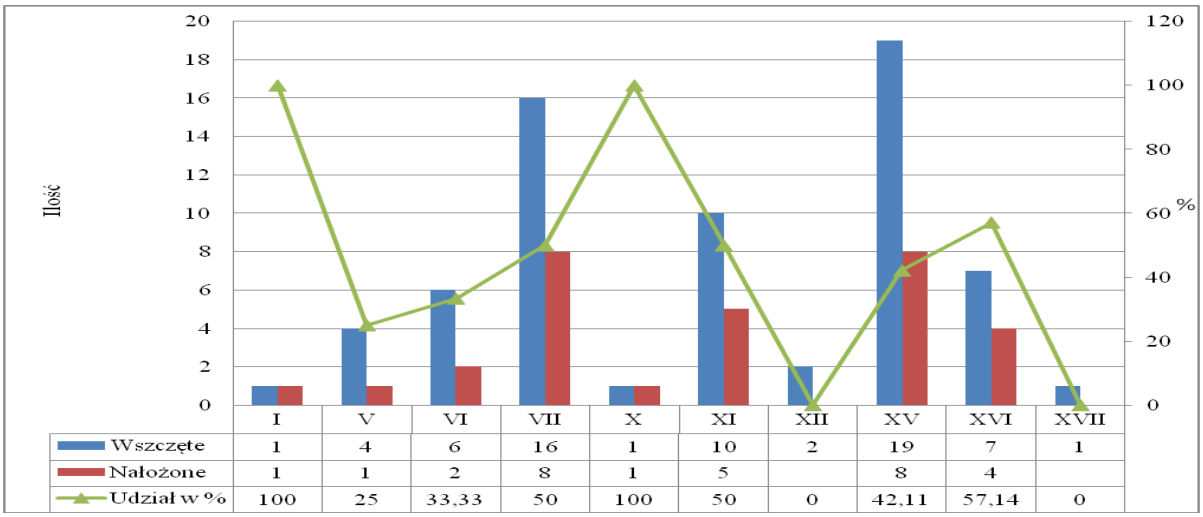
Źródło: Jak do wykresu 3.6.

Kolejną cechą postępowań antysubsydyjnych UE oraz nałożonych środków wyrównawczych jest ich struktura branżowa. Analiza tej struktury pozwala zorientować się, w których branżach najczęściej pojawia się import subsydiowanych dóbr oraz które z nich są szczególnie wrażliwe na zagraniczną konkurencję, uznawaną za nieuczciwą. Na wykresie 3.8 przedstawiono liczbę wszczętych przez Unię Europejską postępowań antysubsydyjnych oraz liczbę i udział procentowy zastosowanych środków wyrównawczych w latach 1995-2012, w podziale na sekcje Nomenklatury Scalonej (CN). Jak wynika z wykresu, branżami UE najbardziej dotkniętymi importem subsydiowanych dóbr są kolejno: metale nieszlachetne (sekcja XV), tworzywa sztuczne (VII), włókiennictwo (XI). Na wymienione trzy sekcje przypadło ponad 67% wszczętych przez UE postępowań antysubsydyjnych oraz 70% zastosowanych środków wyrównawczych. Struktura branżowa postępowań

[258] Na podstawie strony internetowej WTO, www.wto.org

antysubsydyjnych UE w niewielkim stopniu odbiega od struktury tych postępowań w skali całego świata, gdzie na wymienione sekcje przypadło w badanym okresie blisko 55% postępowań[259]. Przyczyny dominacji tych sekcji można upatrywać przede wszystkim w standaryzacji odnośnej produkcji i jej upowszechnieniu w świecie, z czym wiąże się nasilona konkurencja kosztowa na rynku międzynarodowym. W tych warunkach rządy są skłonne wspierać rodzimych producentów w ich aktywności eksportowej.

Wykres 3.8. Liczba wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antysubsydyjnych oraz liczba i udział procentowy zastosowanych środków wyrównawczych, według sekcji CN, 1995-2012



	I	V	VI	VII	X	XI	XII	XV	XVI	XVII
Wszczęte	1	4	6	16	1	10	2	19	7	1
Nałożone	1	1	2	8	1	5		8	4	
Udział w %	100	25	33,33	50	100	50	0	42,11	57,14	0

I. Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego
V. Produkty mineralne
VI. Produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych
VII. Tworzywa sztuczne i artykuły z nich; kauczuk i artykuły z kauczuku
X. Ścier z drewna lub z pozostałego włóknistego materiału celulozowego; papier lub tektura, z odzysku (makulatura i odpady); papier i tektura oraz artykuły z nich
XI. Materiały i artykuły włókiennicze
XIII. Artykuły z kamienia, gipsu, cementu, azbestu, miki lub podobnych materiałów; wyroby ceramiczne; szkło i wyroby ze szkła
XV. Metale nieszlachetne i artykuły z metali nieszlachetnych
XVI. Maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; ich części; urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku, urządzenia telewizyjne do rejestracji i odtwarzania obrazu i dźwięku oraz części i wyposażenie dodatkowe do tych artykułów
XVII. Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe
Źródło: Jak do wykresu 3.6.

Stosowanie środków antysubsydyjnych jest selektywne, a więc precyzyjne, co korzystnie odróżnia je od instrumentu ochrony rynku przed nadmiernym importem, stosowanego *erga omnes*. Selektywność środków antysubsydyjnych skutkuje również ograniczoną liczbą państw, które mogłyby ewentualnie wprowadzić retorsje. Z drugiej strony, środki antysubsydyjne posiadają istotną wadę. Ich wykorzystanie jest bowiem trudne

[259] Na podstawie danych WTO, www.wto.org

i politycznie niezręczne z uwagi na konieczność udowodnienia, że inne państwo, w sposób niedozwolony przez zasady WTO, wspiera ze środków publicznych określone przedsiębiorstwa. Wymieniony mankament środków antysubsydyjnych sprawia, że nie są one zbyt często stosowane w przypadkach importu realizowanego na warunkach uznawanych za nieuczciwe. W takich przypadkach UE zdecydowanie częściej odwołuje się do procedur antydumpingowych, będących przedmiotem kolejnych podrozdziałów.

3.4. Zasady i procedura postępowań antydumpingowych UE

Pierwsze prawo antydumpingowe ówczesnej Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej zostało wprowadzone w 1968 roku, na mocy traktatu założycielskiego z 1957 roku[260]. W traktacie tym zostały określone ogólne zasady polityki handlowej, której zakres obejmuje m.in. przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom handlowym. W roku 1988 rozproszone przepisy dotyczące antydumpingu EWG zostały połączone w jeden dokument[261]. Rozwój prawa antydumpingowego EWG był ściśle powiązany z rozwojem tego prawa w skali światowej, zgodnie z odnośnym porozumieniem GATT. Podczas Rundy Kennedy'ego GATT, zostały wynegocjowane pierwsze przepisy antydumpingowe, które weszły w życie w 1967 roku. Kolejne regulacje GATT zostały przyjęte w trakcie Rundy Tokijskiej. Miały one jednak charakter opcjonalny, w związku z czym nie były wiążące. Dopiero po zakończeniu Rundy Urugwajskiej weszły w życie nowe przepisy antydumpingowe, a mianowicie Porozumienie o stosowaniu art. VI GATT 1994, które stanowi integralną część porozumienia WTO, a więc jest wiążące dla państw członkowskich. Unia Europejska dostosowała swoje przepisy do wymienionego Porozumienia, wydając Rozporządzenie Rady WE nr 384/96[262], stanowiące podstawę prawną dla postępowania antydumpingowego UE. W kolejnych latach rozporządzenie to było modyfikowane[263]. W 2009 roku została opublikowana ujednolicona wersja prawa antydumpingowego Unii Europejskiej w postaci Rozporządzenia Rady (WE)

[260] M. Zanardi, *Antidumping...*, op.cit., s. 591-617.
[261] *Council Regulation (EEC) No 2423/ 88 of 11 July 1988 on protection against dumped or subsidized imports from countries not members of the European Economic Community*, OJ L 209 z 02.08.1988.
[262] *Rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej*, Dz. U. L 56 z 06.03.1996.
[263] Zmiany wprowadzono na mocy odnośnych rozporządzeń: Rozporządzenie Rady (WE) nr 2331/96 (Dz. U. L 317 z 6.12.1996), Rozporządzenie Rady (WE) nr 905/98 (Dz. U. L 128 z 30.4.1998), Rozporządzenie Rady (WE) nr 2238/2000 (Dz. U. L 257 z 11.10.2000) Rozporządzenie Rady (WE) nr 1972/2002 (Dz. U. L 305 z 7.11.2002), Rozporządzenie Rady (WE) nr 2117/2005 (Dz. U. L 340 z 23.12.2005)

nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej[264].

Podstawowe pojęcia związane z antydumpingiem Unii Europejskiej nie różnią się od obowiązujących w ramach WTO i przedstawionych w rozdz. 2. Zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) 1225/2009, produkt uznaje się za przywieziony po cenach dumpingowych, w przypadku gdy jego cena eksportowa do UE jest niższa od tzw. wartości normalnej, którą zazwyczaj jest porównywalna cena produktu podobnego ustalona w kraju wywozu z zwykłym obrocie handlowym[265]. Margines dumpingu stanowi wielkość, o jaką wartość normalna przewyższa cenę eksportową. Porównania dokonuje się na tym samym poziomie handlu, w odniesieniu do sprzedaży dokonanych w jak najbardziej zbliżonych terminach. Przeprowadzane są konieczne dostosowania w celu uwzględnienia różnic w warunkach sprzedaży, podatków oraz innych różnic wpływających na porównywalność cen[266].

Organem odpowiedzialnym za powadzenie postępowań antydumpingowych jest Komisja Europejska. Zasady i procedura postępowania jest podobna jak w przypadku postępowania antysubsydyjnego. Procedurę antydumpingową rozpoczyna pisemny wniosek złożony do Komisji lub państwa członkowskiego przez osobę fizyczną lub prawną lub stowarzyszenie nieposiadające osobowości prawnej, działające w imieniu unijnego przemysłu[267]. We wniosku powinny się znaleźć trzy istotne warunki wszczęcia postępowania antydumpingowego, a mianowicie: istnienie dumpingu, domniemanej szkody[268] dla

---

[264] *Rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (wersja ujednolicona)* Dz. U. L 343 z 22.12.2009.

[265] W przypadku, jeżeli eksporter nie produkuje lub nie sprzedaje produktu podobnego, wartość normalna może zostać ustalona na podstawie cen innych sprzedawców lub producentów. Do ustalenia wartości normalnej wykorzystuje się zazwyczaj sprzedaż, która stanowi 5% lub więcej wielkości sprzedaży danego produktu do UE. W przypadku gdy sprzedaż produktu podobnego w zwykłym obrocie nie istnieje lub nie jest wystarczająca lub nie można dokonywać właściwego porównania, to wartość normalną oblicza się w oparciu o koszt produkcji w kraju pochodzenia, powiększony o uzasadnione koszty sprzedaży, koszty ogólne i administracyjne oraz o kwotę zysku, lub w oparciu o ceny eksportowe w zwykłym obrocie handlowym do właściwego kraju trzeciego, pod warunkiem, że ceny te są reprezentatywne. Zob. *Rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (wersja ujednolicona)* Dz. U. L 343 z 22.12.2009, art. 2. W przypadku przywozu z krajów o gospodarce nierynkowej, wartość normalną ustala się w oparciu o cenę lub wartość skonstruowaną w warunkach gospodarki rynkowej państwa trzeciego lub cenę z takiego kraju przeznaczoną dla innych krajów, lub w oparciu o inną uzasadnioną metodę. Zob. http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11005_pl.htm, z dnia 01.12.2014.

[266] http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11005_pl.htm, z dnia 01.12.2014.

[267] W przypadku, gdy państwo członkowskie posiada wystarczające dowody występowania dumpingu, mimo braku wniosku ze strony wymienionych podmiotów, dowody te przedstawia Komisji Europejskiej.

[268] Termin szkoda oznacza istotną szkodę dla przemysłu unijnego, zagrożenie istotną szkodą dla tego przemysłu lub opóźnienie powstania takiego przemysłu. Ustalenie szkody odbywa się na podstawie zebranych dowodów i uwzględnienia następujących elementów: wielkości przywozu towarów po cenach dumpingowych (czy nastąpił znaczny wzrost w wartościach bezwzględnych bądź w stosunku do produkcji lub konsumpcji), wpływu ceny dumpingowej na ceny produktów podobnych (czy nastąpiło znaczne podcięcie cenowe) oraz wpływu tego

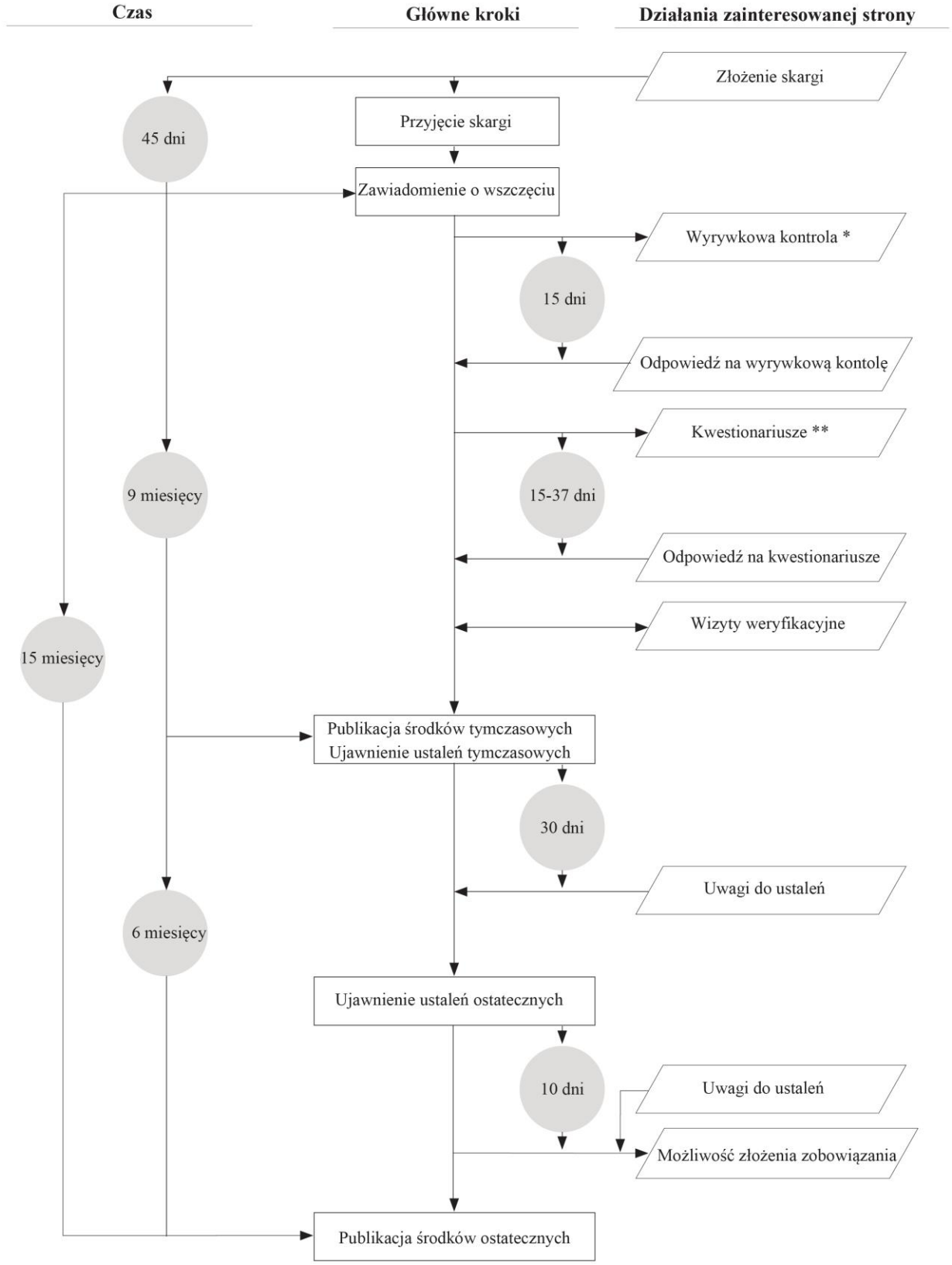
przemysłu UE oraz związku przyczynowego między dumpingiem a szkodą. Aby postępowanie zostało wszczęte, wniosek powinien spełniać dwa dodatkowe warunki, dotyczące skali poparcia ze strony producentów oraz struktury zaopatrzenia rynku UE w dany produkt. Po pierwsze, wniosek powinien zostać poparty przez producentów reprezentujących co najmniej 25% ogólnej produkcji podobnego dobra wytwarzanego w UE. Po drugie, przywóz objęty wnioskiem, w przypadku pojedynczego kraju eksportującego, powinien stanowić co najmniej 1% konsumpcji danego dobra w UE, a w przypadku grupy krajów eksportujących – powyżej 3%. Wniosek jest badany przez Komitet doradczy, składający się z przedstawicieli wszystkich państw UE oraz przedstawiciela Komisji pełniącego funkcję przewodniczącego, który ustala czy są wystarczające przesłanki do wszczęcia postępowania. W przypadku spełnienia wymienionych warunków i wystarczających dowodów Komisja w ciągu 45 dni wszczyna postępowanie i podaje to do wiadomości w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej. Czas trwania postępowania powinien wynosić 12 miesięcy, a w szczególnych przypadkach może być przedłużony o kolejne 3 miesiące. W każdym przypadku postępowanie zostaje zakończone w ciągu 15 miesięcy od daty wszczęcia. Szczegółowa procedura została przedstawiona na rysunku 3.2. Jeżeli w trakcie postępowania ustali się, że margines dumpingu wynosi mniej niż 2% (wyrażone jako udział procentowy w cenie eksportowej), postępowanie zostanie zakończone.

Warto podkreślić, że do nałożenia środków antydumpingowych przez Unię Europejską wymagane jest spełnienie nie tylko trzech podstawowych warunków wymienionych przy składaniu wniosku (czyli dumpingu, szkody oraz związku przyczynowego między dumpingiem a szkodą), ale również warunku czwartego, polegającego na tym, że nałożenie środków powinno leżeć w interesie UE. Interes UE rozumiany jest jako interes różnych podmiotów rozpatrywanych łącznie, w tym przemysłu krajowego, użytkowników i konsumentów. W ocenie tak rozumianego interesu UE szczególną uwagę zwraca się na potrzebę eliminacji skutków szkodliwego dumpingu zakłócającego handel oraz na potrzebę przywrócenia efektywnej konkurencji. Wymieniony warunek stanowi o specyfice przepisów antydumpingowych Unii Europejskiej, w porównaniu do odnośnych regulacji WTO.

---

przywozu na przemysł unijny. Zob. *Rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (wersja ujednolicona)* Dz. U. L 343 z 22.12.2009. art. 3.

Rysunek 3.2. Procedura postępowania antydumpingowego



*Wyrywkowa kontrola może być stosowana w sytuacji, kiedy liczba skarg, eksporterów i importerów jest duża, a jej celem jest ograniczenie badania do rozsądnej liczby stron.
**Kwestionariusze kierowane są do eksporterów, producentów UE, importerów i użytkowników unijnych. Termin udzielenia odpowiedzi nie powinien przekraczać 37 dni.
Źródło: Jak do rysunku 3.1.

Polityka antydumpingowa UE jest realizowana za pomocą takich narzędzi jak: cła tymczasowe, cła ostateczne oraz zobowiązania cenowe. Cła tymczasowe nakładane są w trakcie postępowania antydumpingowego, ale już po wstępnym stwierdzeniu szkody i mogą być zabezpieczone w postaci depozytu gotówkowego lub poręczenia. Cła tymczasowe nie mogą być stosowane przed upływem 60 dni od daty wszczęcia postępowania i nie później niż dziewięć miesięcy po jego wszczęciu, a okres ich obowiązywania wynosi od 6 do 9 miesięcy. Cła ostateczne nakładane są w przypadku udowodnienia sprzedaży produktu po cenach dumpingowych (przy niebagatelnym marginesie dumpingu), ponoszenia z tego tytułu szkody przez przemysł UE, a także niesprzeczności sankcji z interesem UE. Cła ostateczne nakładane są na okres nie dłuższy niż 5 lat[269]. Alternatywnym narzędziem w stosunku do cel ostatecznych są zobowiązania cenowe. Oznaczają one dobrowolne zobowiązanie eksportera do zmiany (podwyższenia) cen lub zaprzestania eksportu do danego obszaru po cenach dumpingowych, przy czym zmiany te powinny zostać zaakceptowane przez Komisję[270].

Nałożone środki ostateczne mogą, w okresie ich obowiązywania, zostać poddane przeglądowi (rewizji). Wyróżnia się sześć rodzajów przeglądów antydumpingowych, w zależności od przyczyny ich przeprowadzenia: przegląd wygaśnięcia (*expiry review*), przegląd okresowy (*interim review*), przegląd nowego eksportera (*new exporter review*), postępowanie w sprawie absorpcji (*anti-absorption investigation*), postępowanie w sprawie obejścia (*anti-circumvention investigation*), inne formy przeglądu (*other review*), nieuwzględnione wyżej[271].

Przegląd wygaśnięcia środka antydumpingowego inicjuje się wówczas, kiedy pojawiają dowody, że wygaśnięcie środka ostatecznego prawdopodobnie doprowadzi do kontynuacji lub ponownego wystąpienia dumpingu i szkody. W ostatnim roku obowiązywania środka Komisja publikuje (w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej) zawiadomienie o zbliżającym się terminie wygaśnięcia. Zainteresowani producenci unijni

---

[269] Warto podkreślić, że pobrane cła mogą zostać zwrócone, jeżeli importer wykaże, że margines dumpingu został wyeliminowany lub zredukowany poniżej poziomu cła antydumpingowego. Zob. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (wersja ujednolicona), art. 11.

[270] Podwyżki cen wynikające ze zobowiązania eksportera nie mogą być wyższe od niezbędnych do wyeliminowania marginesu dumpingu, natomiast mogą być niższe od marginesu dumpingu, jeżeli spowodują usunięcie szkody dla przemysłu UE. Zob. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (wersja ujednolicona), art. 8.

[271] European Commission, *Anti-dumping anti-subsidy safeguard,* Statistics covering, 1996-2012*;* Rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (wersja ujednolicona), art. 11, 12, 13; informacja ze strony internetowej Komisji Europejskiej, http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-dumping /index_en.htm, z dnia 09.03.2015.

mogą wówczas, nie później niż trzy miesiące przed terminem wygaśnięcia, złożyć wniosek o rewizję postępowania. Przegląd wygaśnięcia może również zainicjować Komisja Europejska. Przegląd ten, trwający maksymalnie 15 miesięcy, może doprowadzić do uchylenia lub kontynuacji (nie dłużej niż przez kolejnych 5 lat) środka ostatecznego, ale bez zmiany w jego poziomie lub formie.

Przegląd okresowy, podejmowany w trakcie obowiązywania środka ostatecznego, przeprowadza się wówczas, kiedy dalsze stosowanie środka ostatecznego nie jest już konieczne do wyeliminowania dumpingu albo kiedy środek ten przestał być wystarczający do przeciwdziałania dumpingowi powodującemu szkodę. Przegląd okresowy może zostać zainicjowany, w dowolnym czasie, na wniosek państwa członkowskiego UE lub z inicjatywy Komisji. Wnioskodawcą może być również, ale dopiero po roku obowiązywania środka ostatecznego, eksporter zagraniczny, a także importer lub producent unijny. Przegląd okresowy może być „pełny", tzn. obejmujący kwestię dumpingu, szkody oraz interesu Unii Europejskiej, lub „częściowy", ograniczający się do jednego zagadnienia, np. dumpingu. Czas trwania przeglądu okresowego jest analogiczny do przeglądu wygaśnięcia. Jednak, w przeciwieństwie do przeglądu wygaśnięcia, środek ostateczny może, w rezultacie przeglądu okresowego, podlegać zmianom co do formy i/lub poziomu.

Przegląd nowego eksportera przeprowadza się w celu ustalenia indywidualnych marginesów dumpingu dla nowych eksporterów z kraju objętego środkami, którzy nie eksportowali odnośnego produktu w okresie objętym postępowaniem. Ubieganie się nowych eksporterów o ustalenie indywidualnych marginesów dumpingu wynika ze zróżnicowania środków antydumpingowych w zależności od tego, czy zagraniczne podmioty objęte postępowaniem podjęły współpracę z Komisją w trakcie tego postępowania. Na import z przedsiębiorstw, które współpracowały, nakłada się zazwyczaj indywidualne cła, natomiast na import z pozostałych przedsiębiorstw produkujących i eksportujących odnośny produkt nakłada się cło tzw. „ogólnokrajowe", które często bywa wyższe od ceł indywidualnych. Jeśli przedsiębiorstwo rozpoczyna eksport produktu do UE po zakończeniu postępowania antydumpingowego wobec odnośnego produktu, jego eksport zostanie objęty „ogólnokrajowym" środkiem ostatecznym. Takie przedsiębiorstwo, które nie eksportowało do UE w trakcie postępowania pierwotnego, może wnioskować do Komisji o przegląd nowego eksportera, aby uzyskać indywidualną (niższą) stawkę celną na własny produkt. Aby zakwalifikować się jako nowy eksporter, przedsiębiorstwo powinno wykazać brak powiązania z (objętymi środkami) eksporterami i producentami z kraju wywozu, dokonanie wywozu do UE po okresie pierwotnego postępowania lub przyjęcie umownego

(nieodwołalnego) zobowiązania do eksportu znacznej ilości produktu do UE. W wyniku przeglądu (trwającego maksymalnie 9 miesięcy), Komisja może ustalić indywidualny margines dumpingu dla danego przedsiębiorstwa.

Postępowanie w sprawie absorpcji podejmowane jest w sytuacji, kiedy nałożone ostateczne środki antydumpingowe podlegają absorpcji, tzn. kiedy nie przynoszą spodziewanego efektu w postaci wzrostu cen. Postępowanie wszczyna się na wniosek przemysłu UE lub innej zainteresowanej strony, także na wniosek dowolnego kraju członkowskiego lub z inicjatywy Komisji, zazwyczaj w ciągu dwóch lat od dnia wejścia w życie środków ostatecznych. Wniosek powinien zawierać wystarczające dowody wskazujące na to, że po okresie objętym pierwotnym postępowaniem oraz przed wprowadzeniem środków lub w ich następstwie, ceny eksportowe obniżyły się lub nie zmieniły, albo wystąpiły niewystarczające ruchy cen odsprzedaży lub dalszych cen sprzedaży importowanego towaru na rynku UE. Jeżeli postępowanie absorpcyjne (maksymalnie w ciągu 9 miesięcy) wykaże, że przyczyna absorpcji leży po stronie eksportera, oblicza się ponownie margines dumpingu i nakłada zmienione środki ostateczne.

Obejście środków antydumpingowych oznacza dowolną działalność mającą na celu uniknięcie płacenia ceł antydumpingowych nałożonych na określony produkt wytwarzany w kraju niebędącym członkiem UE i/lub eksportowanym z tego kraju do UE. Przykładami obejścia mogą być następujące praktyki: nieznaczna modyfikacja produktu pozwalająca na sklasyfikowanie go pod kodem taryfowym nie objętym cłem antydumpingowym, fałszywe zadeklarowanie kraju pochodzenia produktu (wskazanie na kraj nieobjęty cłem antydumpingowym), eksport produktu w częściach (niepodlegających cłu), montowanych następnie na terenie UE. Aby zakwalifikować daną praktykę jako obejście środka antydumpingowego, wymagane są dowody wskazujące na szkodę przemysłu unijnego spowodowaną dumpingiem. Postępowanie w sprawie obejścia (trwające maksymalnie 9 miesięcy) wszczyna się z inicjatywy Komisji lub na wniosek państwa członkowskiego, a także w oparciu o wystarczająco umotywowany wniosek każdej zainteresowanej strony. W przypadku potwierdzenia obejścia, cła antydumpingowe rozszerzane są na import odnośnego produktu z kraju lub przedsiębiorstwa, nieobjętego wcześniej środkami ostatecznymi.

Uwzględnienie opcji przeglądu w procedurze antydumpingowej Unii Europejskiej wynika ze zmieniającej się w czasie sytuacji rynkowej oraz możliwych działań dostosowawczych ze strony objętych sankcjami podmiotów gospodarczych. Przeprowadzane przeglądy, w zależności od ich rodzaju, mogą prowadzić do zmiany formy i/lub wysokości środków ostatecznych. Mogą również zmieniać zakres podmiotowy obowiązujących

pierwotnie środków. Prawdopodobnym skutkiem przeglądów jest wydłużenie okresu obowiązywania środków ostatecznych powyżej pięciu lat.

3.5. Wykorzystanie antydumpingu we wspólnej polityce handlowej UE

3.5.1. Wszczęte postępowania antydumpingowe w latach 1995-2012

3.5.1.1. Liczba wszczętych postępowań AD i nałożonych środków ostatecznych

Antydumping stanowi główny instrument protekcji uwarunkowanej wykorzystywanej przez Unię Europejską. Dane dotyczące liczby wdrożonych przez UE postępowań antydumpingowych oraz zastosowanych środków ostatecznych w latach 1995-2012 przedstawia wykres 3.9. W badanym okresie UE wszczęła 446 nowych postępowań antydumpingowych, z których 259 zakończyło się zastosowaniem środków ostatecznych. W dynamice postępowań antydumpingowych UE w badanym okresie brak jest jednoznacznego trendu, a zmiany z roku na rok mają niejednokrotnie charakter skokowy. Liczba wszczętych postępowań wahała się w poszczególnych latach w szerokim przedziale od siedmiu (2003) do sześćdziesięciu sześciu (1999). Dają się zauważyć okresy wyraźnych wzrostów i spadków w liczbie wdrożonych postępowań. Najbardziej gwałtowne wzrosty, w porównaniu do roku poprzedzającego, zostały odnotowane w latach 1999 (ponad 3-krotny), 2004 (ponad 4-krotny) i 2008 (dwukrotny). Podobnie jak i w przypadku środków antysubsydyjnych, trudno jest jednoznacznie określić przyczyny tych wahań, jednak niewątpliwy wydaje się wpływ koniunktury gospodarczej. W okresach dobrej koniunktury przedsiębiorstwa nie potrzebują wsparcia ze strony polityki przemysłowej i/lub handlowej, natomiast jest ono pożądane w okresie pogorszonej koniunktury, kiedy to na rynku występuje ostrzejsza konkurencja cenowa, m.in. w formie dumpingu.

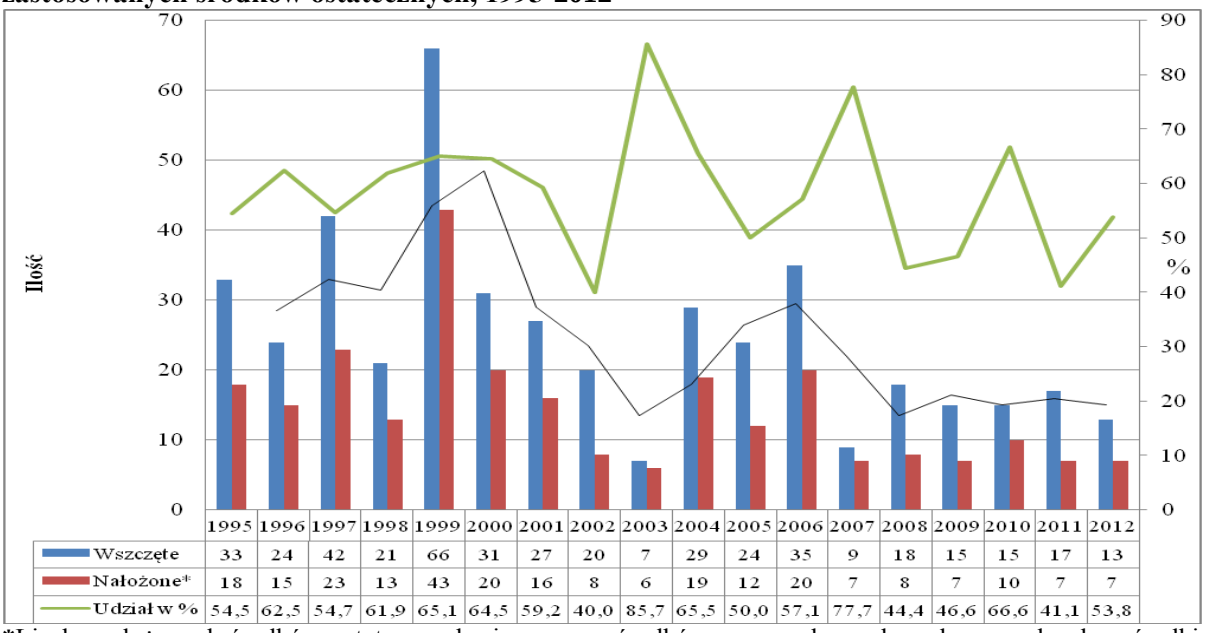
Absolutny „szczyt" w liczbie nowych postępowań antydumpingowych, jaki wystąpił w roku 1999, można powiązać głównie z kryzysem azjatyckim[272], który rozpoczął się w Tajlandii w roku 1997 i w krótkim czasie rozpowszechnił na inne kraje regionu Azji Południowo-Wschodniej. Waluty państw dotkniętych kryzysem straciły na wartości od 30 do ponad 70% w okresie od czerwca 1997 do marca 1998 roku[273]. Do najbardziej dotkniętych kryzysem walut regionu należała indonezyjska rupia, której wartość spadła, od momentu

[272] Szerzej na temat kryzysu azjatyckiego, zob. E. Oziewicz, *Dylematy rozwoju gospodarczego krajów Azji Południowo-Wschodniej na tle procesów globalizacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 80-96.

[273] „World Economic Outlook", World economic and financial surveys, IMF, Washington, DC, May 1998, s. 38.

upłynnienia w sierpniu 1997 roku do końca 1998 roku, o ponad 300%[274]. Gwałtowna deprecjacja mogła zasadniczo obniżyć ceny eksportu z tych krajów dla odbiorców zagranicznych. Ceny towarów eksportowanych mogły być postrzegane, między innymi na rynku UE, jako ceny dumpingowe. Dumping ten miał charakter cykliczny i/lub sporadyczny[275].

Wykres 3.9. Liczba wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antydumpingowych oraz zastosowanych środków ostatecznych, 1995-2012



	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wszczęte	33	24	42	21	66	31	27	20	7	29	24	35	9	18	15	15	17	13
Nałożone*	18	15	23	13	43	20	16	8	6	19	12	20	7	8	7	10	7	7
Udział w %	54,5	62,5	54,7	61,9	65,1	64,5	59,2	40,0	85,7	65,5	50,0	57,1	77,7	44,4	46,6	66,6	41,1	53,8

*****Liczba nałożonych środków ostatecznych nie oznacza środków wprowadzonych w danym roku, lecz środki odnoszące się do postępowań wdrożonych w danym roku. Np. 18 środków ostatecznych przypisanych do roku 1995 mogło zostać faktycznie wprowadzonych w roku 1995, ale także w roku 1996, a nawet w 1997. Analogicznie, podane udziały procentowe nałożonych środków ostatecznych stanowią odpowiedni odsetek postępowań wdrożonych w danym roku.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.worldbank.org, Ch. P. Bown, Global antidumping database, z raportów Komisji Europejskie *Anti-dumping anti-subsidy safeguard*, Statistics covering, 1996-2012 oraz ze strony ec.europa.eu.

Słaba koniunktura gospodarcza nie jest jedynym czynnikiem wyjaśniającym zmienność w liczbie postępowań antydumpingowych. Największy wzrost w liczbie nowych postępowań, w stosunku do roku poprzedzającego, przypadł bowiem na rok 2004, w czasie rozkwitu gospodarki światowej. Według danych Komisji Europejskiej wzrost gospodarki światowej w 2004 roku osiągnął 5,3% i aż do 2008 roku rósł w tempie powyżej 4,5%. Wzrost ten był nierównomierny, względnie szybki w państwach azjatyckich, przede

[274] E. Kupiecka, *Kryzys finansowy w Indonezji w latach 1997-1998*, „Materiały i Studia", Zeszyt Nr 167, NBP, Warszawa grudzień 2003, s. 35.
[275] Rodzaje dumpingu zostały przedstawione w rozdz. 2.2.

wszystkim w Chinach, ale także w krajach WNP[276]. Towarzyszył mu wzrost udziału tych krajów w handlu światowym. W przypadku Chin, niewątpliwym ułatwieniem ekspansji eksportowej była akcesja tego państwa do WTO w roku 2001. Przełożyło się to na dynamikę importu do Unii Europejskiej. W latach 2003 i 2004 UE odnotowała skokowy, 20% wzrost przywozu[277]. Jednocześnie doszło do rozszerzenia UE o 10 nowych państw członkowskich, co wpłynęło na zaostrzenie konkurencji cenowej na rynku UE. W tych okolicznościach zrozumiały wydaje się ponad 4-krotny wzrost liczby postępowań antydumpingowych UE w roku 2004.

Kolejny znaczący wzrost postępowań antydumpingowych UE nastąpił w 2008 roku. Miało to związek z załamaniem światowej koniunktury gospodarczej, zainicjowanym kryzysem w sektorze finansowym w Stanach Zjednoczonych. Kryzys ten przeniósł się na sektor realny gospodarki, w tym handel, oraz rozpowszechnił w skali światowej, przede wszystkim w Ameryce i Europie. Z uwagi na intensywne powiązania gospodarcze i finansowe z USA, kryzysem została silnie dotknięta Unia Europejska. W 2009 roku spadek PKB w UE wyniósł 4,2%. Kontrastował z tym dynamiczny wzrost na rynkach azjatyckich, wynoszący średnio blisko 6,4%, w tym w Chinach 9,1% i w Indiach 8%[278]. Pogorszenie sytuacji gospodarczej w UE i zagrożenie konkurencją ze strony importu zwiększyło skłonność do stosowania instrumentów protekcji uwarunkowanej, przede wszystkim antydumpingu, w celu ochrony przemysłu i miejsc pracy w krajach UE.

Wykres 3.9 przedstawia nie tylko liczbę wszczętych w poszczególnych latach postępowań antydumpingowych, ale również pokazuje jaki odsetek tych postępowań zakończył się nałożeniem środków ostatecznych. Odsetek ten wyniósł średnio w badanym okresie 58,07%, co oznacza, że ponad połowa wdrożonych postępowań zakończyła się nałożeniem środków ostatecznych. W podziale na poszczególne lata, udział postępowań zakończonych wprowadzeniem środków ostatecznych był wysoce zróżnicowany w przedziale od 40% do blisko 86%. Charakterystyczna sytuacja wystąpiła w latach 2003 i 2007, w których wszczęto najmniej postępowań w badanym okresie (poniżej 10), ale ponad trzy czwarte z nich zostało zakończone nałożeniem środków ostatecznych.

[276] European Commission, Economic Forecasts, Autumn 2006, „European Economy" No 5/2006, s. 6, 19; Spring 2009, „European Economy" No 3/2009, s. 4, 11.
[277] Roczna stopa wzrostu importu w latach 2003 i 2004 jest podobna, zarówno dla UE-15, jak i UE-25. WTO, *International Trade Statistics*, 2004-2005.
[278] European Commission, Economic Forecasts, Autumn 2011, „European Economy" No 6/2011, s. 18, 29.

Kolejne podrozdziały przedstawiają analizę struktury geograficznej i branżowej postępowań antydumpingowych i środków ostatecznych, co powinno umożliwić uchwycenie kolejnych prawidłowości związanych z antydumpingiem Unii Europejskiej.

3.5.1.2. Struktura geograficzna postępowań AD i nałożonych środków ostatecznych

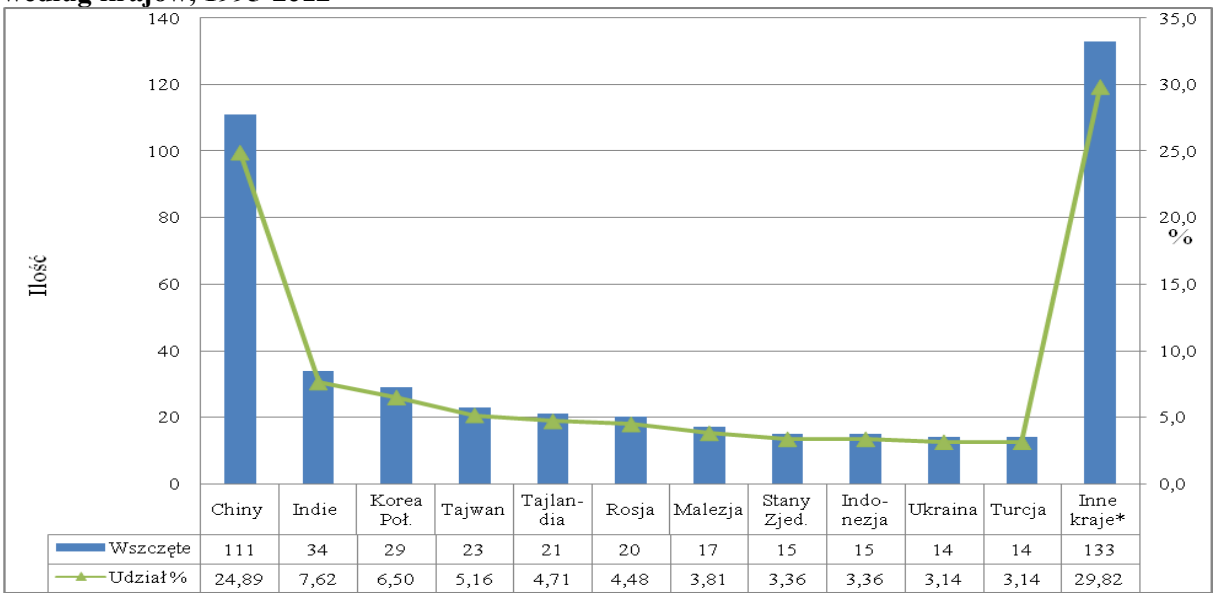
Strukturę postępowań antydumpingowych Unii Europejskiej według krajów przedstawia wykres 3.10. Uwzględniono na nim liczbę postępowań wszczętych przeciwko podmiotom z poszczególnych państw, a także udział procentowy tych państw w ogólnej liczbie postępowań antydumpingowych UE w badanym okresie. Wzięto pod uwagę wyłącznie te państwa, przeciwko którym UE wszczęła ponad 10 postępowań w latach 1995-2012. Pozostałe państwa, wobec których liczba postępowań antydumpingowych UE nie przekroczyła 10, zostały uwzględnione na wykresie sumarycznie i określone jako „Inne kraje". Ogółem w latach 1995-2012 Unia Europejska wszczęła postępowania antydumpingowe przeciwko 54 krajom, przede wszystkim europejskim i azjatyckim[279] Wśród krajów, przeciwko którym wdrożono najwięcej postępowań antydumpingowych w okresie 1995-2012, dominują kraje azjatyckie (Chiny, Indie, Korea Południowa, Tajwan, Tajlandia, Malezja, Indonezja). Wymienione kraje zajmują siedem miejsc wśród jedenastu państw przeciwko którym wszczęto w badanym okresie najwięcej postępowań. W grupie państw, do których adresowana była największa liczba wdrożonych przez UE postępowań antydumpingowych, znajdują się także sąsiadujące z UE państwa europejskie (Rosja, Ukraina, Turcja) oraz największy partner handlowy, Stany Zjednoczone.

Dominacja krajów azjatyckich jako adresatów polityki antydumpingowej UE w badanym okresie wynika ze splotu różnych uwarunkowań, wśród których warto wymienić dynamiczny wzrost eksportu z tych krajów, uwarunkowania koniunkturalne oraz zmiany kursów walutowych. W ostatnich dwóch dekadach kraje azjatyckie systematycznie zwiększały swój udział w eksporcie światowym. Najpierw zmiany te dotyczyły grupy szybko rozwijających się i eksportujących państw, określanych jako „tygrysy azjatyckie", a następnie Chin i Indii. Począwszy od przełomu XX i XXI wieku Chiny stawały się potęgą w

[279] Unia Europejska wszczęła w latach 1995-2012 postępowania antydumpingowe przeciwko następującym państwom: Algieria, Arabia Saudyjska, Argentyna, Armenia, Australia, Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Brazylia, Bułgaria, Chile, Chiny, Chorwacja, Czechy, Egipt, Estonia, Filipiny, Gwatemala, Hong Kong, India, Indonezja, Iran, Japonia, Jugosławia (FRJ), Kanada, Kazachstan, Korea Południowa, Libia, Litwa, Łotwa, Macedonia, Makao, Malezja, Meksyk, Mołdowa, Norwegia, Oman, Pakistan, Polska, Republika Południowej Afryki, Rosja, Rumunia, Singapur, Słowacja, Słowenia, Stany Zjednoczone, Taiwan, Tajlandia, Turcja, Ukraina, Uzbekistan, Węgry, Wietnam, Wyspy Owcze, Zjednoczone Emiraty Arabskie.

światowym handlu. Systematycznie zajmowały coraz wyższe miejsce w rankingu państw – eksporterów światowych, aż w roku 2009 stały się największym eksporterem światowym i utrzymały tę pozycję do końca badanego okresu[280]. Dodatkowo, na dominację chińskich podmiotów gospodarczych wśród adresatów polityki antydumpingowej UE wpływać mogła polityka kursowa Chin, zmierzająca do zaniżania kursu rodzimej waluty w stosunku do walut zagranicznych[281].

Wykres 3.10. Struktura wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antydumpingowych według krajów, 1995-2012



	Chiny	Indie	Korea Poł.	Tajwan	Tajlan-dia	Rosja	Malezja	Stany Zjed.	Indo-nezja	Ukraina	Turcja	Inne kraje*
Wszczęte	111	34	29	23	21	20	17	15	15	14	14	133
Udział %	24,89	7,62	6,50	5,16	4,71	4,48	3,81	3,36	3,36	3,14	3,14	29,82

* W skład „Innych krajów" wchodzą 43 państwa przeciwko którym wdrożono postępowania antydumpingowe UE.
** Udział w ogólnej liczbie wdrożonych w badanym okresie postępowań antydumpingowych UE.
Źródło: Jak do wykresu 3.9.

Najwięcej postępowań antydumpingowych UE w całym badanym okresie, blisko jedną czwartą, wdrożono przeciwko Chinom. Kolejne cztery miejsca zajmowały również państwa azjatyckie, a mianowicie Indie (7,62% postępowań), Korea Południowa (6,50%), Tajwan (5,16%) i Tajlandia (4,71%). Warto zauważyć, że struktura geograficzna postępowań antydumpingowych UE nie odbiegała w istotny sposób od struktury tych postępowań w skali światowej. Jak wynika z raportów WTO, Chiny były adresatem ponad jednej piątej

[280] WTO, Annual report 1998, *International Trade Statistics*, 2000-2013.
[281] Warto dodać, że tzw. dumping walutowy sprawił, że w USA kilkakrotnie podejmowano próby uchwalenia ustawy pozwalającej wnioskować o zastosowanie ceł antydumpingowych lub wyrównawczych przeciwko krajom zaniżającym kurs walutowy. Miało to miejsce w latach: 2010 (projekt ustawy *Currency Reform for Fair Trade Act, H.R.2378,* przyjęła Izba Reprezentantów Kongresu USA, nie przeszedł on jednak przez Senat); 2013 (projekt ustawy *Currency Reform for Fair Trade Act, H.R.1276,* nie został przyjęty przez Kongres); 2015 (procedura ustawodawcza nad projektem *Currency Reform for Fair Trade Act, H.R.820,* w toku, według stanu z dnia 24.09.2015). Informacje ze strony internetowej Kongresu i rządu USA, https://www.congress.gov, https://www.govtrack.us

postępowań antydumpingowych, wszczętych przez wszystkie kraje świata[282]. W sumie, na siedem krajów azjatyckich z wykresu przypadało ponad 56% postępowań antydumpingowych UE. Na jedenaście krajów uwzględnionych na wykresie przypadało ponad 70% postępowań, a na pozostałe czterdzieści trzy krajów – zaledwie blisko 30% nowych zainicjowanych postępowań przez UE.

Tabela 3.2. Struktura wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antydumpingowych, według krajów, 1995-2012

Kraje/Lata	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Chiny	5	6	5	1	12	6	1	4	3	9	8	12	6	6	7	8	8	4
Indie	1	4	4	3	5	3	4	1	1	0	1	1	0	0	1	2	2	1
Korea Południowa	4	1	3	4	7	2	1	0	0	3	1	1	0	1	1	0	0	0
Tajwan	0	1	4	0	7	0	1	0	0	3	1	3	0	1	1	0	0	1
Tajlandia	4	0	3	0	4	1	1	0	0	1	1	2	0	1	1	1	0	1
Rosja	1	1	2	0	1	2	2	3	0	3	1	2	1	0	0	0	1	0
Malezja	2	1	2	0	2	1	1	1	0	1	2	2	0	0	1	1	0	0
USA	0	0	3	0	1	1	1	1	0	2	0	2	0	2	0	1	1	0
Indonezja	4	1	1	0	2	0	1	2	0	1	0	0	0	0	0	1	0	2
Ukraina	1	0	1	2	2	1	1	0	0	0	1	3	0	1	0	0	0	1
Turcja	0	1	1	0	1	3	2	1	0	0	0	1	0	2	0	0	1	1
Inne kraje*	11	8	13	11	22	11	11	7	3	6	8	6	2	4	3	1	4	2

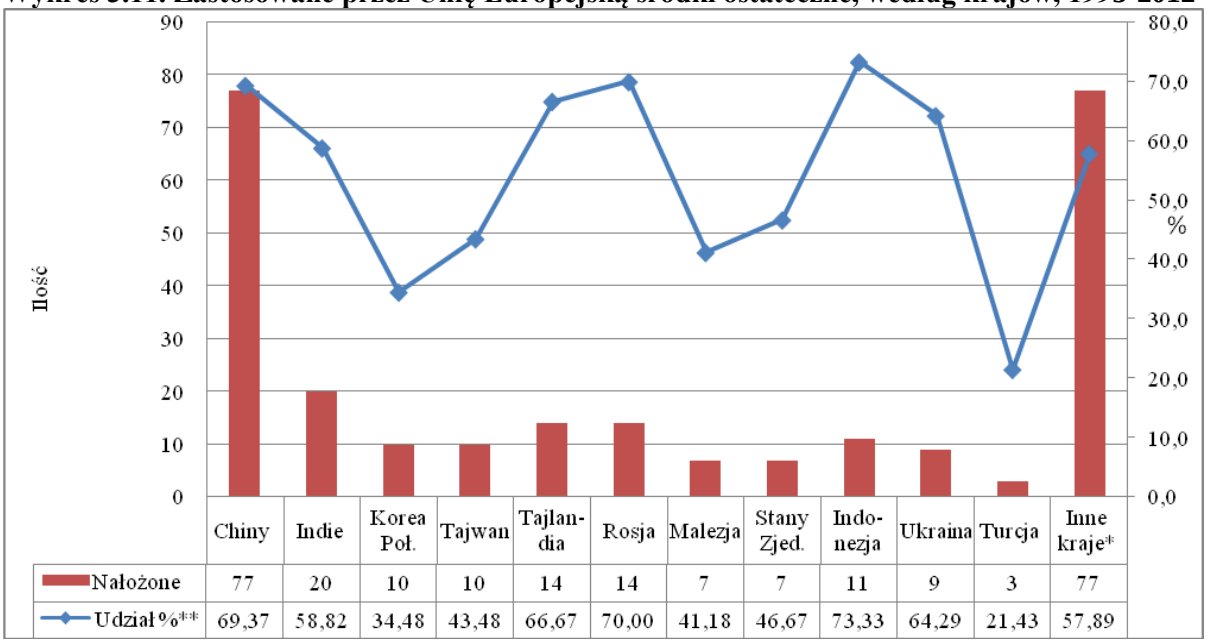
*W skład „Innych krajów" wchodzą 43 państwa przeciwko którym wdrożono postępowania antydumpingowe UE.
Źródło: Jak do wykresu 3.9.

Tabela 3.2 zawiera zestawienie szczegółowych danych na temat struktury geograficzno-czasowej postępowań antydumpingowych UE w badanym okresie. Dane potwierdzają sformułowane wyżej przypuszczenie, że wzrost postępowań w 1999 roku spowodowany został przez kryzys azjatycki. Główne kraje, przeciwko którym zostały wówczas wszczęte postępowania antydumpingowe UE, były krajami azjatyckimi (Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Indie oraz Tajlandia). Przeciwko Chinom wdrożono dwanaście postępowań, a wobec Korei Południowej, i Tajwanu - po siedem. Dla tych ostatnich dwóch krajów był to wyjątkowy rok, ponieważ w żadnym innym w badanym okresie nie odnotowano takiej liczby postępowań ze strony UE. Stanowiły one ponad 30% ogółu

[282] Informacja ze strony WTO, www.wto.org

postępowań UE wszczętych wobec Tajwanu w badanym okresie i odpowiednio, ponad 24% wobec Korei Południowej. Analiza struktury geograficzno-czasowej potwierdza również, że czterokrotny wzrost postępowań antydumpingowych UE, jaki wystąpił w 2004, pierwszym roku dobrej koniunktury w gospodarce światowej, skoncentrował się głównie na państwach azjatyckich (Chinach, Korei Południowej Tajwanie) i Rosji. W odniesieniu do trzeciej „fali" wzrostu postępowań antydumpingowych UE, zapoczątkowanej w roku 2008, analiza geograficzno-czasowa pozytywnie weryfikuje wyrażone wcześniej przypuszczenie, że rynek UE chroniony był wówczas przede wszystkim przed importem z państw azjatyckich. Ponad 80% postępowań antydumpingowych UE w latach 2009-2010, przy ujemnej lub relatywnie niskiej stopie wzrostu UE w porównaniu do wyszczególnionych krajów azjatyckich, wdrożono wobec tych właśnie krajów.

Wykres 3.11. Zastosowane przez Unię Europejską środki ostateczne, według krajów, 1995-2012



	Chiny	Indie	Korea Poł.	Tajwan	Tajlan-dia	Rosja	Malezja	Stany Zjed.	Indo-nezja	Ukraina	Turcja	Inne kraje*
Nałożone	77	20	10	10	14	14	7	7	11	9	3	77
Udział %**	69,37	58,82	34,48	43,48	66,67	70,00	41,18	46,67	73,33	64,29	21,43	57,89

*W skład „Innych krajów" wchodzą 43 państwa przeciwko którym wdrożono postępowania antydumpingowe UE.
** Odsetek nałożonych środków ostatecznych w stosunku do wdrożonych postępowań antydumpingowych w badanym okresie według krajów.
Źródło: Jak do wykresu 3.9.

Wykres 3.11 przedstawia odsetek wszczętych przez UE postępowań antydumpingowych, które zakończyły się nałożeniem środków ostatecznych. Odsetek ten wyniósł średnio w badanym okresie 58,07%. Wskaźnik powyżej średniej odnotowały: Indonezja (73,33%), Rosja (70%), Chiny (69,37%), Tajlandia (66,67%), Ukraina (64,29%) oraz Indie (58,82%). Relatywnie niewiele środków ostatecznych (zaledwie 21,43%) w relacji do liczby wszczętych postępowań, nałożyła UE w stosunku do Turcji. Należy jednak

pamiętać o efekcie nękania (*harassment effect*), jaki wywołuje samo wszczęcie postępowania antydumpingowego.

3.5.1.3. Struktura branżowa postępowań AD i nałożonych środków ostatecznych

Do analizy struktury branżowej antydumpingu Unii Europejskiej posłużono się klasyfikacją stosowaną w rocznych raportach UE dotyczących postępowań antydumpingowych[283]. W klasyfikacji tej wyodrębnia się następujące sektory produktów: „Chemikalia i pokrewne", „Tekstylia i pokrewne", „Drewno i papier", „Elektronika", „Inne mechaniczne", „Żelazo i stal", „Inne metale" oraz „Inne". Zestawienie odnośnych danych zawiera wykres 3.12. Biorąc pod uwagę liczbę wszczętych w badanym okresie postępowań, można zauważyć, że najbardziej chronionymi antydumpingiem branżami w UE były „Żelazo i stal" (127 postępowań) oraz „Chemikalia i pokrewne" (107 postępowań). Na wymienione branże przypadło łącznie ponad 52% ogółu postępowań antydumpingowych. Istotną rolę w antydumpingu UE odgrywały także: „Elektronika" (54 postępowania), grupa „Inne" (51 postępowań) oraz „Tekstylia i pokrewne" (49 postępowań). Względnie niewiele postępowań wystąpiło w pozostałych wyszczególnionych sektorach: „Inne mechaniczne" (25), „Inne metale" (23), „Drewno i papier" (10).

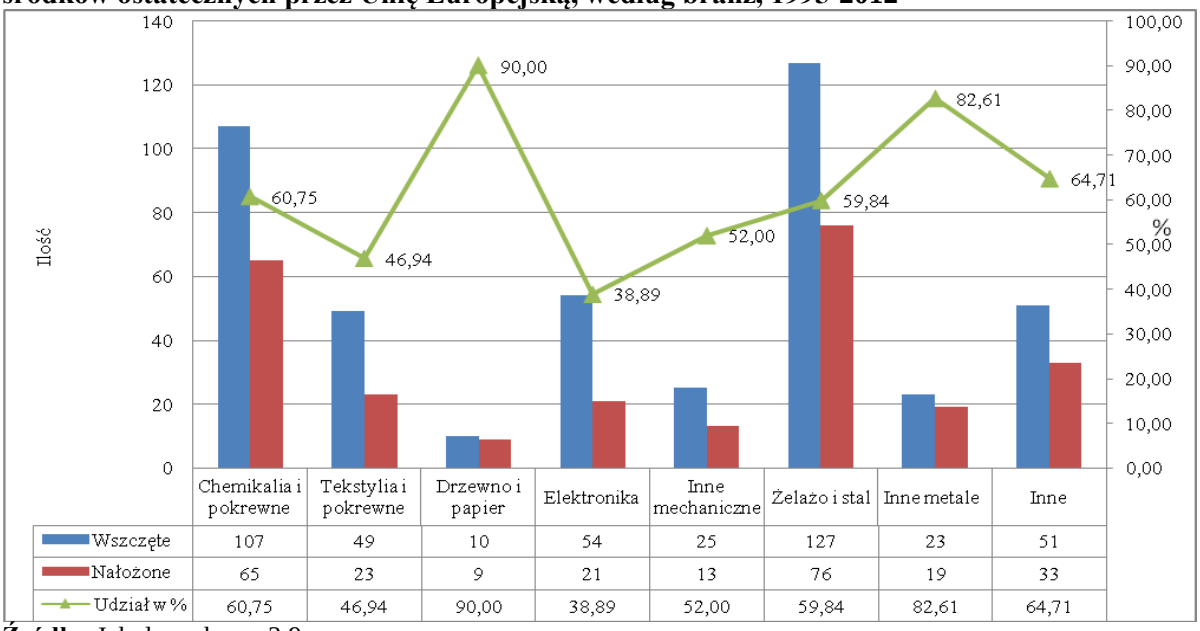
Produkty dominującej w strukturze postępowań antydumpingowych branży metalurgicznej zaliczane są na ogół, według klasyfikacji SITC[284], do produktów o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego. Natomiast produkty drugiej dominującej grupy („Chemikalia i pokrewne") klasyfikowane są jako dobra o wysokim zaawansowaniu technologicznym i dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego. Produkty kolejnej pod względem ważności branży („Elektronika") klasyfikowane są w dwóch grupach: jako średnio- i wysoko zaawansowane technologicznie oraz o średnim i dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego. Dwa inne z wymienionych wyżej sektorów produktów („Tekstylia i pokrewne" oraz „Drewno i papier") klasyfikacja SITC traktuje jako produkty surowco- i pracochłonne. Jak widać, sektory produktów charakteryzujące się względnie dużą liczbą postępowań antydumpingowych UE nie posiadają jednolitych cech z uwagi na czynnikochłonność i stopień zaawansowania technologicznego.

---

[283] European Commission, *Anti-dumping anti-subsidy safeguard,* Statistics covering, 1996-2012.

[284] Według klasyfikacji SITC Rev. 3, produkty przemysłowe dzielą się na cztery następujące grupy: (1) surowco- i pracochłonne, (2) o niskim zawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego, (3) o średnim zawansowaniu technologicznym i średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego, (4) o wysokim zawansowaniu technologicznym i dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego. Zob. E. Czarny, K. Śledziewska, *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu, wnioski dla Polski*, PWE, Warszawa 2012, s. 140-142.

Wykres 3.12. Struktura wdrożonych postępowań antydumpingowych oraz zastosowanych środków ostatecznych przez Unię Europejską, według branż, 1995-2012



	Chemikalia i pokrewne	Tekstylia i pokrewne	Drzewno i papier	Elektronika	Inne mechaniczne	Żelazo i stal	Inne metale	Inne
Wszczęte	107	49	10	54	25	127	23	51
Nałożone	65	23	9	21	13	76	19	33
Udział w %	60,75	46,94	90,00	38,89	52,00	59,84	82,61	64,71

Źródło: Jak do wykresu 3.9.

Dwie najważniejsze branże („Żelazo i stal" oraz „Chemikalia i pokrewne") posiadają pewne cechy wspólne, którymi można wyjaśnić ich dominację w postępowaniach antydumpingowych UE. Po pierwsze, w obu wymienionych branżach, w badanym okresie, Unia Europejska stopniowo traciła dominującą pozycję w produkcji i eksporcie światowym, głównie na rzecz krajów rozwijających się, przede wszystkim azjatyckich. Według raportu Deutsche Bank, produkcja stali w UE rosła w latach 1998-2007 średnio o 1% rocznie. Wzrost ten nie dorównywał innym krajom, zwłaszcza azjatyckim, w których produkcja stali rosła w tym czasie w tempie średnio 11%, przy czym w Chinach średnio 18%[285]. Przekładało się to również na eksport. W 1995 roku udział UE15 w światowym eksporcie półproduktów i gotowych produktów stalowych wyniósł ponad 36%, a w 2003 poniżej 33%. Po rozszerzeniu, co zrozumiałe, UE27 odnotowała w 2004 roku udział blisko 39,5%, który jednak w 2012 roku zmniejszył się poniżej 34%. Oznacza to, że w badanym okresie występował spadek udziału UE w światowym eksporcie wyrobów stalowych, głównie na rzecz Azji, której udział w tym czasie wzrósł z 21,52% do blisko 40%[286]. Podobną sytuację można zaobserwować w branży „Chemikalia i pokrewne". Według danych raportu

[285] EU Monitor 69, Sept. 25, 2009, http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD00000000 00248298.pdf, z dnia 25.04.2012.
[286] Obliczenia własne na podstawie: World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2004, 2014.

KPMG[287], średni roczny wzrost produkcji przemysłu chemicznego UE w latach 1997-2007 wynosił 1,3%, a dla krajów Azji i Pacyfiku 5,7%. Z kolei według nowszych danych CEFIC (European Chemical Industry Council), w latach 2003-2013 produkcja chemikaliów w UE rosła średnio o 0,6%, podczas gdy w Chinach 13,5%, a w Indiach 5,2%. Oznacza to że w UE występował wprawdzie wzrost produkcji, jednak był on zdecydowanie wolniejszy niż w innych krajach. Potwierdzają to również dane dotyczące sprzedaży światowej (na rynek wewnętrzny i zewnętrzny) chemikaliów, według których udział UE obniżył się z 33,2% w roku 1995 do 17,4% w roku 2012[288]. Biorąc pod uwagę udział UE w światowym eksporcie całego sektora "Chemikalia i pokrewne" (SITC 5) można zauważyć, że zmalał on z 21,0% w 1999 roku do 18,1% 2012 roku, na rzecz zwiększenia udziału innych krajów, głównie azjatyckich[289].

Po drugie, sektory „Żelazo i stal" oraz „Chemikalia i pokrewne" tworzą fundament gospodarki, ponieważ produkty tych branż są w wysokim stopniu wykorzystywane jako półprodukty w innych sektorach gospodarki. Według raportu Komisji Europejskiej[290], najwięcej stali wykorzystuje się w budownictwie, przemyśle samochodowym, maszynowym, na które przypada ponad połowa całkowitej konsumpcji stali. Z kolei przemysł chemiczny aż 2/3 swojej produkcji dostarcza do innych branż przemysłu, przede wszystkim gumowej i tworzyw sztucznych, farmaceutycznej, budownictwa, celulozowo-papierniczej[291]. Można zatem sektory „Żelazo i stal" oraz „Chemikalia i pokrewne" uznać za szczególnie podatne na wahania koniunkturalne, ze względu na to, że tworzą początkowe ogniwa łańcucha produkcyjnego. Jeżeli trudności pojawią się np. w przemyśle samochodowym, to bezpośrednio przeniosą się one również na omawiane sektory. W tym kontekście, sektory te mogą być postrzegane jako mające znaczenie „strategiczne" dla całej gospodarki, w związku z czym mogą podlegać szczególnej ochronie. Warto również w tym miejscu przypomnieć, że początki Unii Europejskiej nieprzypadkowo wiązały się z powstaniem Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali, co symbolizowało fundamentalne znaczenie metalurgii dla gospodarki i bezpieczeństwa.

Po trzecie, w omawianych sektorach występuje relatywnie wysoka koncentracja produkcji oraz wysoki stopień zorganizowania producentów w stowarzyszenia

[287] KPMG, *The Future of the European chemical industry*, http://www.kpmg.com/BE/en/IssuesAndInsights/Articles Publications/Documents/201001%20EuroChem_Europe_Final.pdf, z dnia 25.04.2012.
[288] CEFIC, *The European Chemical Industry*, „Facts and Figures", 2011-2014.
[289] WTO, *International Trade Statistics*, 2000-2013.
[290] N. Pardo, J.A. Moya, K. Vatopoulos, *Prospective Scenarios on Energy Efficiency and CO2 Emissions in the EU Iron & Steel Industry*, European Commission 2012.
[291] Szerzej na ten temat, zob. CEFIC, *The European Chemical Industry*, „Facts and Figures", 2014.

reprezentujące ich interesy. Np. EUROFER (European Steel Association) zrzesza 100% producentów stali, a CEFIC ((European Chemical Industry Council) – 29 tys. przedsiębiorstw chemicznych). Ułatwia to spełnienie formalnych warunków wnioskowania antydumpingowego, a także wpływa na skuteczność lobbingu.

Jak pokazują dane z wykresu 3.12, liczba nałożonych przez Unię Europejską środków ostatecznych nie zawsze jest proporcjonalna do liczby wszczętych postępowań. I tak, w sektorach dominujących w postępowaniach antydumpingowych („Żelazo i stal" oraz „Chemikalia i pokrewne"), środki ostateczne zastosowano w przypadku ok. 60% wszczętych postępowań. Ale już w sektorze produktów „Drewno i papier", gdzie liczba postępowań była relatywnie mała, aż 90% z nich zakończyło się nałożeniem środków ostatecznych. Odwrotna sytuacja wystąpiła w branży „Elektronika", w której niecałe 39% postępowań przełożyło się na środki ostateczne.

Tabela 3.3. Struktura wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antydumpingowych, według krajów i branż, 1995-2012

Branża/ Kraje	**Chemikalia i pokrewne**	**Tekstylia i pokrewne**	**Drewno i papier**	**Elektronika**	**Inne mechaniczne**	**Żelazo i stal**	**Inne metale**	**Inne**
Chiny	29	6	2	12	11	18	8	25
Indie	8	9	0	4	1	10	0	2
Korea Płd.	4	5	0	9	1	9	0	1
Tajwan	4	3	0	5	3	6	0	2
Tajlandia	3	2	0	4	2	6	0	4
Rosja	6	0	1	0	0	10	3	0
Malezja	2	2	0	5	2	5	0	1
USA	9	1	0	2	0	2	0	1
Indonezja	3	4	0	1	2	2	0	3
Ukraina	5	0	0	0	0	6	2	1
Turcja	2	2	0	1	0	9	0	0
Inne kraje	32	15	7	11	3	44	10	11

Źródło: Jak do wykresu 9.

Tabela 3.3 zawiera zestawienie uwzględniające jednocześnie strukturę branżową i geograficzną postępowań antydumpingowych Unii Europejskiej w badanym okresie. Analiza branżowo-geograficzna pozwoli na pogłębione wyjaśnienie przyczyn dominacji określonych branż w przypadku poszczególnych krajów, będących głównymi adresatami polityki antydumpingowej UE. Ujęcie branżowo-geograficzne umożliwia zbadanie salda obrotów towarowych UE jako możliwej przyczyny wyjaśniającej strukturę postępowań

antydumpingowych. W przypadku większości krajów uwzględnionych w tabeli 3.3, głównym przedmiotem postępowań antydumpingowych UE są, co oczywiste, produkty z sektora „Żelazo i stal". Produkty sektora „Chemikalia i pokrewne" są takim przedmiotem jedynie w przypadku Chin i USA. Produkty sektora „Elektronika", na równi z produktami sektora „Żelazo i stal", były szczególnie często objęte postępowaniami antydumpingowymi UE wobec Korei Południowej i Malezji. I wreszcie, w przypadku Indonezji, dominującym przedmiotem antydumpingu były produkty sektora „Tekstylia i pokrewne".

Chiny są jedynym krajem, przeciwko któremu Unia Europejska wszczęła w badanym okresie postępowania antydumpingowe we wszystkich sektorach, najwięcej w sektorze „Chemikalia i pokrewne". W roku 2012 Chiny były największym na świecie sprzedawcą w branży chemicznej[292]. Warto więc prześledzić kształtowanie się bilansu obrotów towarowych UE z Chinami w tej branży. W tym celu, posługując się danymi statystycznymi według dwucyfrowej nomenklatury scalonej (HS2)[293], wybrano do analizy towary oznaczone kodami: 28 (chemikalia nieorganiczne) i 29 (chemikalia organiczne). Kryterium wyboru stanowiła częstotliwość wykorzystywania tych kodów w postępowaniach antydumpingowych. Z danych wynika, że UE miała w latach 2000-2012 pogłębiające się ujemne saldo obrotów towarowych z Chinami w obu kodach, z wyjątkiem roku 2009 dla kodu 28. Z kolei w sektorze „Żelazo i stal" zostały użyte, zgodnie z tym samym kryterium, kody HS2: 72 (żeliwo i stal) oraz 73 (artykuły z żeliwa lub stali). Okazało się, że w przypadku kodu 72, przez większość lat analizowanego okresu UE osiągnęła saldo dodatnie w obrotach z Chinami, natomiast w przypadku kodu 73 wystąpiło pogłębiające się ujemne saldo. W sektorze produktów „Elektronika", obroty towarami oznaczonymi wybranym kodem 85 (maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części) wykazały w badanym okresie pogłębiające się ujemne saldo.

Większość wszczętych przez UE postępowań antydumpingowych przeciwko podmiotom z USA dotyczyła w badanym okresie sektora „Chemikalia i pokrewne". Podobnie jak w przypadku Chin, wzięto pod uwagę kody towarowe 28 i 29. Z danych wynika, że UE miała rosnące dodatnie saldo obrotów towarowych z USA w obu kodach[294].

---

[292] CEFIC, *The European Chemical Industry*, „Facts and Figures", 2013.

[293] Na podstawie bazy danych statystycznych Organizacji Narodów Zjednoczonych, http://comtrade.un.org, z dnia 21.03.2015.

[294] Warto zauważyć, że przy zastosowaniu innej niż HS klasyfikacji towarów wyniki są odmienne. Według podziału na pięć grup podstawowych chemikaliów (podstawowe nieorganiczne, petrochemiczne, polimery, chemikalia specjalistyczne, chemikalia konsumpcyjne) wykorzystanego przez CEFIC, w trzech grupach Unia Europejska miała słabnącą nadwyżkę handlową, w polimerach - deficyt z tendencją do poprawy salda, a w chemikaliach specjalistycznych – pogarszające się ujemne saldo. Powyższe dane te pochodzą z porównania sald

Sektor „Żelazo i stal” dominuje w postępowaniach antydumpingowych Unii Europejskiej przeciwko Turcji (ponad 64% ogółu postępowań UE przeciwko temu krajowi), Rosji (50%), Korei Południowej (ponad 30%) oraz Indiom (blisko 30%). Z danych dotyczących analogicznych kodów towarowych HS wynika, że UE miała z Turcją, w badanym okresie, dodatnie i rosnące saldo w obrotach towarami oznaczonymi kodem 72, natomiast pogłębiające się ujemne saldo (z wyjątkiem roku 2000) w towarach z kodu 73. Odwrotna sytuacja wystąpiła w obrotach towarowych UE z Rosją: saldo UE okazało się ujemne, z pogłębiającym się niekorzystnym trendem, dla kodu 72, natomiast dodatnie i rosnące – dla kodu 73. W handlu z Koreą Południową, podobnie jak z Rosją, saldo obrotów UE w kodzie 72 było na ogół ujemne, z tendencją do pogarszania się, a w kodzie 73 – dodatnie i rosnące. Z kolei w handlu UE z Indiami sytuacja była podobna jak w obrotach z Turcją: saldo było dodatnie i rosnące w kodzie towarowym 72, a pogarszające się ujemne – w kodzie 73.

W sektorze „Elektronika”, jednym z dwóch dominujących w postępowaniach antydumpingowych UE przeciwko Korei Południowej, przebadano tę samą grupę towarową (85 - maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części) jak w przypadku Chin i uzyskano podobne wyniki: pogłębiające się ujemne saldo UE we wszystkich latach badanego okresu. Ostatnim z uwzględnionych sektorów są „Tekstylia i pokrewne”, w którym UE wszczęła najwięcej postępowań antydumpingowych przeciwko Indiom; sektor ten był też dominujący w postępowaniach UE przeciwko Indonezji. W wybranych, według wspomnianego wyżej kryterium, kodach towarowych 63 (pozostałe gotowe artykuły włókiennicze) i 64 (obuwie) wystąpiło w badanym okresie pogłębiające się ujemne saldo obrotów towarowych UE z obu krajami.

Przedstawione wyżej salda obrotów towarowych Unii Europejskiej z poszczególnymi krajami, w wyodrębnionych sektorach z relatywnie dużą liczbą wszczętych postępowań antydumpingowych, pozwalają na przybliżone wyjaśnienie branżowo-geograficznej struktury tych postępowań. Zaobserwowane w większości przypadków pogłębiające się ujemne saldo, na poziomie dwucyfrowej dezagregacji HS, wskazuje na słabnącą pozycję dostawców z UE na rynku wewnętrznym. W kolejnym, czwartym rozdziale zostanie przedstawione pogłębione badanie tego zagadnienia, przeprowadzone na 8-cyfrowym poziomie dezagregacji CN, tzn. na poziomie odpowiadającym większości wszczynanych przez UE postępowań antydumpingowych.

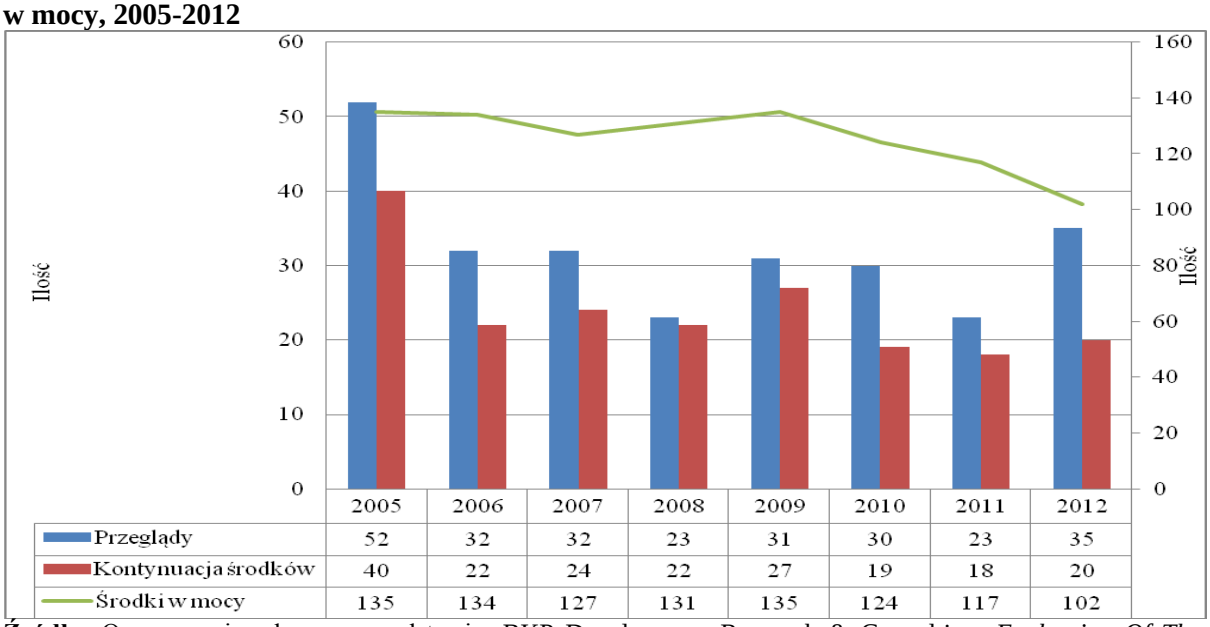
---

w latach 2008-2012 w stosunku do 2003-2007. CEFIC, *The European Chemical Industry*, „Facts & Figures”, 2013.

3.5.2. Postępowania antydumpingowe poddane przeglądowi w latach 2005-2012

Analiza przeprowadzona w rozdz. 3.5.1 odnosi się wyłącznie do nowo wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antydumpingowych oraz środków ostatecznych zastosowanych w rezultacie tych postępowań. Jak przedstawiono wyżej, procedura antydumpingowa UE przewiduje jednak możliwość przeglądu (rewizji) postępowań, zarówno pod koniec okresu obowiązywania środków, jak i w trakcie tego okresu, z inicjatywy Komisji lub zainteresowanych podmiotów gospodarczych. Oznacza to, że faktyczna liczba postępowań antydumpingowych i obowiązujących w danym czasie środków ostatecznych jest większa, niż wynikałoby to z analizy dotychczas przeprowadzonej. Oznacza to również, że okres obowiązywania środków może przekraczać proceduralne 5 lat. Na wykresie 3.13 przedstawiono dane dotyczące liczby zrewidowanych przez UE postępowań antydumpingowych oraz kontynuowanych, bez zmian lub po korekcie, środków ostatecznych. Wykres przedstawia również ogólną liczbę ostatecznych środków antydumpingowych pozostających w mocy w poszczególnych latach okresu 2005-2012[295].

Wykres 3.13. Liczba zrewidowanych postępowań antydumpingowych Unii Europejskiej, kontynuowanych środków ostatecznych oraz ogólna liczba środków ostatecznych pozostających w mocy, 2005-2012



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Przeglądy	52	32	32	23	31	30	23	35
Kontynuacja środków	40	22	24	22	27	19	18	20
Środki w mocy	135	134	127	131	135	124	117	102

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: BKP Development Research & Consulting, *Evaluation Of The European Union's Trade Defence Instruments*, Vol. 2, Final Evaluation Study, 2012 oraz raportów Komisji Europejskiej *Anti-dumping Anti-subsidy Safeguard*, Statistics covering, 2005-2012.

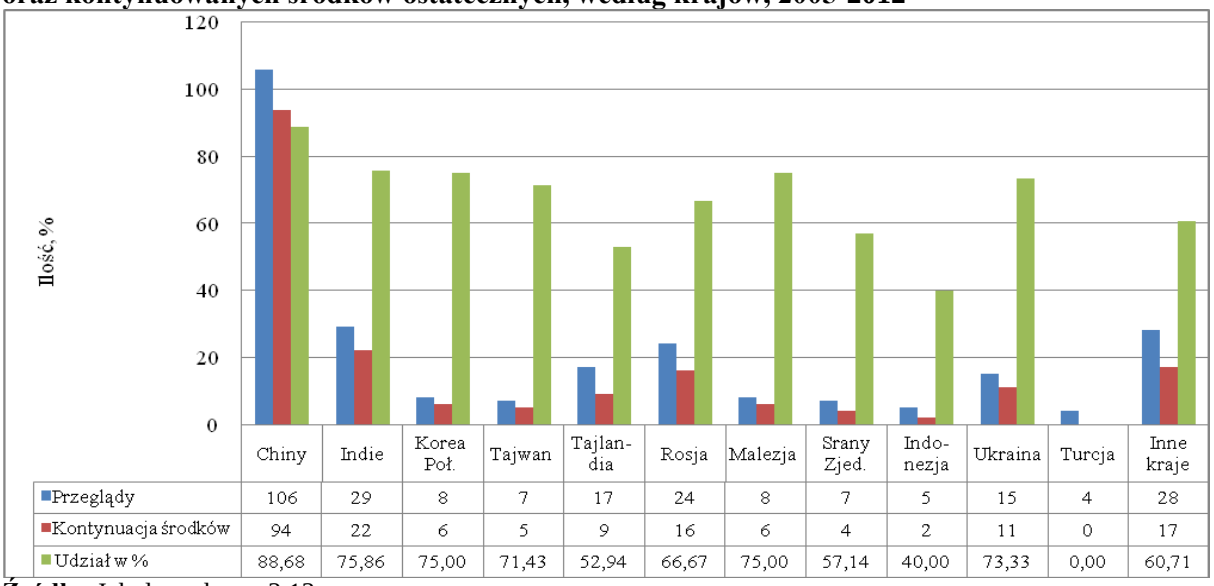
[295] Okres badany został w tym przypadku skrócony z uwagi na brak porównywalnych danych za lata 1995-2004.

W badanym okresie UE dokonała przeglądu 258 postępowań antydumpingowych, z których 192 zakończyło się kontynuacją środków ostatecznych. W porównywalnym okresie (2005-2012), liczba rewizji postępowań antydumpingowych UE przewyższa liczbę nałożonych środków ostatecznych, co może wynikać z różnorodności rodzajów przeglądów i możliwości poddawania jednego środka różnym przeglądom oraz faktu, że postępowania z poprzednich lat również mogą podlegać rewizji. W dynamice przeglądów, podobnie jak i postępowań antydumpingowych UE w badanym okresie, brak jest jednoznacznego trendu. W latach 2005-2012, z wyjątkiem roku 2006, liczba rewidowanych postępowań przewyższała liczbę postępowań nowo wdrożonych. Najwięcej rewizji rozpoczęto w 2005 roku (52), najmniej w 2008 i 2011 roku (23). Odnośnie do środków ostatecznych, można zauważyć, że w badanym okresie zdecydowana większość rewizji (74,42%) zakończyła się kontynuacją środków ostatecznych, a w 2008 roku zakończyły się tak prawie wszystkie postępowania (ponad 95,5%). Warto dodać, że analogiczny wskaźnik dla nowych postępowań antydumpingowych wyniósł, w porównywalnym okresie, 54,66%. Uzupełnienie nowych środków ostatecznych o środki kontynuowane (nałożone w poprzednich latach albo przedłużone w wyniku rewizji) pozwala na określenie ogólnej liczby ostatecznych środków antydumpingowych pozostających w mocy (zielona linia i prawa skala na wykresie nr 3.13). Liczba ta, w zależności od roku, była co najmniej 6-krotnie (maksymalnie 19-krotnie) wyższa od liczby nowo nałożonych środków ostatecznych (wykres nr 3.13) w porównywalnym okresie. Ogólna liczba środków pozostających w mocy nie wykazywała zasadniczych zmian w latach 2005-2009, a w ostatnich trzech latach badanego okresu charakteryzowała się tendencją spadkową.

Analiza struktury rodzajowej przeprowadzonych w badanym okresie przeglądów wskazuje na dominację przeglądów wygaśnięcia oraz przeglądów okresowych (po 96 przypadków), co stanowi blisko ¾ ogółu przypadków rewizji. Zdecydowanie rzadsze były przeglądy w sprawie obejścia (30), a także przeglądy nowego eksportera (17). W najmniejszym stopniu, bo zaledwie trzy razy, Unia Europejska wykorzystała w badanym okresie postępowanie w sprawie absorpcji. Relatywnie nikłe wykorzystanie przeglądów antyabsorpcyjnych wskazuje na skuteczność przełożenia środków antydumpingowych UE na poziom cen. Efektem przeglądów wszelkiego rodzaju jest prawdopodobne wydłużenie okresu obowiązywania środków ostatecznych powyżej pięciu lat[296].

[296] Według stanu na 31 grudnia 2010 roku, blisko 50% środków antydumpingowych i antysubsydyjnych UE obowiązywało przez okres dłuższy niż 5 lat, z czego 17% dłużej niż 10 lat. Zob. BKP Development Research &

Wykres 3.14. Struktura zrewidowanych postępowań antydumpingowych Unii Europejskiej oraz kontynuowanych środków ostatecznych, według krajów, 2005-2012



	Chiny	Indie	Korea Poł.	Tajwan	Tajlan-dia	Rosja	Malezja	Srany Zjed.	Indo-nezja	Ukraina	Turcja	Inne kraje
Przeglądy	106	29	8	7	17	24	8	7	5	15	4	28
Kontynuacja środków	94	22	6	5	9	16	6	4	2	11	0	17
Udział w %	88,68	75,86	75,00	71,43	52,94	66,67	75,00	57,14	40,00	73,33	0,00	60,71

Źródło: Jak do wykresu 3.13.

Strukturę przeglądów antydumpingowych Unii Europejskiej według krajów przedstawia wykres 3.14. Uwzględniono na nim liczbę przeglądów przeciwko podmiotom z poszczególnych państw, liczbę kontynuowanych (w rezultacie przeglądów) środków ostatecznych, a także relację kontynuowanych środków ostatecznych do liczby przeglądów w latach 2005-2012. Grupa uwzględnionych w badaniu państw pokrywa się z grupą analizowaną wcześniej pod kątem struktury geograficznej wszczętych postępowań. W przeglądach UE dominowały Chiny (41%), Indie (11%), Rosja (9%) i Tajlandia (6,5%). W przypadku Chin, blisko 90% poddanych rewizji postępowań, a więc znacznie powyżej średniej, zakończyło się kontynuacją środków ostatecznych. Analogiczny wskaźnik wykazał się wartością powyżej średniej również dla takich krajów jak: Indie, Korea Południowa oraz Malezja. Wyjątkowym krajem okazała się Turcja, w przypadku której żaden przegląd nie został zakończony przedłużeniem środków ostatecznych (Turcja, jak wspomniano wyżej, miała również najniższy udział procentowy nałożonych środków ostatecznych w relacji do wszczętych postępowań antydumpingowych UE w latach 1995-2012).

3.6. Podsumowanie wyników badania

Głównym przedmiotem badań przeprowadzonych w rozdziale trzecim jest antydumping Unii Europejskiej i jego wykorzystanie w badanym okresie 1995-2012, w tym

Consulting, *Evaluation Of The European Union's Trade Defence Instruments*, Vol. 1, Final Evaluation Study, 2012, s. 78.

regulacje antydumpingowe UE, liczba postępowań antydumpingowych, struktura branżowa i geograficzna tych postępowań, a także ich struktura w zależności od sposobu zakończenia (z nałożeniem środków ostatecznych lub bez) oraz z uwagi na ewentualne rewizje postępowań. Antydumping został przeanalizowany i porównany do pozostałych instrumentów protekcji uwarunkowanej oraz do głównego, permanentnie stosowanego instrumentu polityki handlowej Unii Europejskiej, jakim są cła.

Jakkolwiek cła są podstawowym instrumentem polityki handlowej UE, ich stosowanie podlega ograniczeniom wynikającym ze zobowiązań traktatowych UE wobec WTO. Po pierwsze, ograniczeniom podlega wysokość stawek celnych (związanie ceł), co oznacza brak możliwości ich podwyższenia, bez udzielenia rekompensaty partnerom handlowym. Po drugie, cła są instrumentem stosowanym *erga omnes*, tzn. w sposób niedyskryminacyjny (wyjątkiem są preferencje jednostronne UE oraz zawarte przez nią regionalne umowy handlowe). Z przeprowadzonej analizy stawek celnych UE wynika, że w badanym okresie zarówno stawki średnie KNU i średnie stosowane, jak i średnie stosowane ważone importem, wykazywały tendencję spadkową. Tendencja ta była zdecydowanie bardziej wyraźna w przypadku ceł na dobra surowcowo-rolnicze. Oprócz średnich stawek celnych, o protekcjonizmie taryfowym świadczy udział tzw. kominów celnych oraz stawek celnych nie *ad-valorem* w ogólnej liczbie linii taryfowych. W badanym okresie odsetek międzynarodowych kominów celnych wykazał tendencję malejącą, przy czym jego poziom był zróżnicowany w zależności od kategorii dóbr (znacząco wyższy w przypadku dóbr surowcowo-rolniczych, w porównaniu do przemysłowych). Udział ceł nie *ad-valorem* w ogólnej liczbie linii taryfowych, niski w odniesieniu do ogółu dóbr, okazał się względnie wysoki w przypadku dóbr surowcowo-rolniczych. W sumie, protekcja celna UE była w badanym okresie relatywnie niska i charakteryzowała się trendem spadkowym. Wyraźne okazało się zróżnicowanie sektorowe, polegające na tym, że dobra surowcowo-rolnicze korzystają ze znacznie wyższej ochrony celnej, niż dobra przemysłowe. Warto jednak zauważyć, że stosowany w statystykach celnych agregat „dobra surowcowo-rolnicze" łączy dobra o różnym statusie celnym i maskuje fakt, że w ramach tego agregatu względnie silna protekcja rynku dotyczy importu dóbr rolniczych.

W odróżnieniu od ceł, protekcja uwarunkowana jest stosowana czasowo, pod warunkiem zaistnienia określonych okoliczności, wynikających z przepisów. Wśród instrumentów tej protekcji, antydumping, podobnie jak działalność antysubsydyjna, należy do środków stosowanych w warunkach tzw. nieuczciwego handlu, w odróżnieniu od środków ochrony przeciwko nadmiernemu importowi. W zależności od tego podziału,

zasady i procedury stosowania przez UE instrumentów protekcji uwarunkowanej są rożne. Procedury antydumpingowe, podobnie jak antysubsydyjne, są dostępne dla szerszej gamy podmiotów wnioskujących, w odróżnieniu od środków ochronnych przed nadmiernym importem. Czas przewidziany na przeprowadzenie dochodzenia, jak i stosowania środków tymczasowych, jest względnie długi w przypadku antydumpingu, w porównaniu do pozostałych instrumentów protekcji uwarunkowanej. Ostateczne środki antydumpingowe i antysubsydyjne są wprowadzane na dłuższy okres, z możliwością ich przedłużenia na czas potrzebny do eliminacji powstałej szkody, w odróżnieniu od środków ochronnych przed nadmiernym importem, w przypadku których obowiązuje określony maksymalny czas stosowania. Istotną cechą środków antydumpingowych i antysubsydyjnych jest ich selektywność, z czym wiąże się precyzja stosowania (wyłącznie wobec krajów objętych postępowaniami), co korzystnie odróżnia je od instrumentu ochrony rynku przed nadmiernym importem, stosowanego na zasadzie *erga omnes*. Zasada ta jest ważnym powodem ograniczonego stosowania przez UE środków ochrony przed nadmiernym importem (w analizowanym okresie środki te wykorzystano tylko pięciokrotnie), ponieważ kraje nieodpowiedzialne za nadmierny i szkodliwy przywóz do Unii, a objęte sankcjami, mają prawo do rekompensaty lub zastosowania środków odwetowych. UE odwołuje się zatem do pozostałych dostępnych środków protekcji uwarunkowanej, jakimi są postępowania antysubsydyjne, a zwłaszcza antydumpingowe. Porównując te dwa ostatnie instrumenty, warto podkreślić istotną wadę postępowań antysubsydyjnych. Ich wykorzystanie jest trudne i politycznie niezręczne z uwagi na konieczność udowodnienia, że inne państwo, w sposób niedozwolony przez zasady WTO, wspiera ze środków publicznych eksportujące podmioty gospodarcze. Z tego powodu UE zdecydowanie częściej odwołuje się do procedur antydumpingowych. W badanym okresie liczba wszczętych postępowań antysubsydyjnych wyniosła 67, a więc była ponad sześciokrotnie niższa od liczby wszczętych w tym czasie postępowań antydumpingowych.

W latach 1995-2012 UE wszczęła 446 nowych postępowań antydumpingowych, z których 58% zakończyło się nałożeniem środków ostatecznych. Jakkolwiek przedmiotem badania były tylko nowo wdrożone postępowania, warto podkreślić, że liczba prowadzonych postępowań antydumpingowych UE była znacząco wyższa, z uwagi na rewizje postępowań. W poszczególnych latach badanego okresu, liczba rewizji była na ogół wyższa od liczby nowych postępowań. Odpowiednio wyższa była też liczba środków ostatecznych w mocy, biorąc pod uwagę dodatkowo środki kontynuowane oraz środki przedłużone w wyniku rewizji (przedłużenie dotyczyło aż 3/4 liczby postępowań rewizyjnych). W dynamice

wszczętych postępowań antydumpingowych UE w badanym okresie, podobnie jak w przypadku postępowań antysubsydyjnych, brak jest jednoznacznego trendu, a zmiany z roku na rok miały niejednokrotnie charakter skokowy. Absolutny „szczyt" w liczbie nowych postępowań antydumpingowych wystąpił w roku 1999, który można powiązać głównie z kryzysem azjatyckim. Z kolei najszybszy, czterokrotny wzrost liczby nowych postępowań, w stosunku do roku poprzedzającego, wystąpił w roku 2004, w czasie rozkwitu gospodarki światowej oraz rozszerzenia UE o 10 nowych państw członkowskich.

W strukturze geograficznej postępowań antydumpingowych UE w badanym okresie przeważają państwa europejskie i azjatyckie. Wśród krajów, przeciwko którym UE wszczęła najwięcej postępowań antydumpingowych, dominowały kraje azjatyckie: Chiny, Indie, Korea Poł., Tajwan, Tajlandia, Malezja, Indonezja (łącznie 56% postępowań). Dominacja podmiotów z wymienionych państw – jako adresatów polityki antydumpingowej UE – wynika ze splotu różnych uwarunkowań, przede wszystkim dynamicznego wzrostu ich eksportu, uwarunkowań koniunkturalnych oraz zmian kursów walutowych. Obok państw azjatyckich, ważnymi adresatami antydumpingu UE były też sąsiadujące państwa europejskie (Rosja, Ukraina, Turcja) oraz największy partner handlowy UE – Stany Zjednoczone. Biorąc pod uwagę strukturę branżową wszczętych postępowań, zauważono, że najbardziej chronionymi antydumpingiem sektorami w UE były „Żelazo i stal" (28% postępowań) oraz „Chemikalia i pokrewne" (24% postępowań). Istotną rolę w antydumpingu UE odgrywały także: „Elektronika" (12% postępowań), grupa „Inne" (11%) oraz „Tekstylia i pokrewne" (11%). Dwie najważniejsze branże („Żelazo i stal" oraz „Chemikalia i pokrewne") posiadają pewne cechy wspólne, którymi można wyjaśnić ich dominację w postępowaniach antydumpingowych UE. Po pierwsze, w obu wymienionych branżach, w badanym okresie, Unia Europejska stopniowo traciła dominującą pozycję w produkcji i eksporcie światowym, głównie na rzecz krajów rozwijających się, przede wszystkim azjatyckich. Po drugie, sektory „Żelazo i stal" oraz „Chemikalia i pokrewne" tworzą fundament gospodarki, ponieważ produkty tych branż są w wysokim stopniu wykorzystywane jako półprodukty w innych sektorach gospodarki. Po trzecie, w omawianych sektorach występuje relatywnie wysoka koncentracja produkcji oraz wysoki stopień zorganizowania producentów w stowarzyszenia reprezentujące ich interesy.

Rozdział 4. Analiza importu towarowego Unii Europejskiej w latach 1995-2012 w kontekście antydumpingu – próba weryfikacji hipotez

4.1. Zakres i struktura importu towarowego UE objętego postępowaniami antydumpingowymi

4.1.1. Udział towarów objętych postępowaniami w wartości importu

Analiza przeprowadzona w rozdziale trzecim pokazała jaki jest zakres antydumpingu Unii Europejskiej, mierzony liczbą wszczętych postępowań antydumpingowych i nałożonych środków ostatecznych. Uwzględniono także przeglądy środków ostatecznych i ewentualną ich kontynuację, co pozwoliło na pełniejsze uchwycenie bezwzględnych rozmiarów antydumpingu. W niniejszym rozdziale zostanie z kolei zbadana wartość importu zewnętrznego UE objętego wszczętymi postępowaniami, a także jej udział w imporcie ogółem, co umożliwi określenie w jakim stopniu import ten jest objęty działaniem analizowanego instrumentu ochrony rynku.

Obliczenia wartości importu UE objętego postępowaniami antydumpingowymi zostały przeprowadzone na podstawie kodów towarowych ośmiocyfrowej dezagregacji Nomenklatury Scalonej (CN8). Ma to swoje uzasadnienie w fakcie, że właśnie na tym poziomie prowadzona jest większość postępowań antydumpingowych UE. Podejście to ma jednak swoją słabą stronę, polegającą na tym, że wartość importu w ramach danego kodu towarowego CN8 nie musi być tożsama z wartością importu będącego przedmiotem postępowania antydumpingowego dotyczącego tego kodu. Z uwagi na selektywny charakter antydumpingu (postępowanie może dotyczyć tylko części krajów eksportujących dany produkt do UE oraz nie wszystkich podmiotów w tych krajach), ta ostatnia wartość jest prawdopodobnie niższa od wartości całego kodu towarowego.

Wyodrębniono kody towarowe CN8 objęte postępowaniami antydumpingowymi w poszczególnych latach okresu 1995-2012[297]. Wartość importu poszczególnych kodów towarowych została następnie odniesiona do, kolejno, importu ogółem, importu w ramach działów towarowych (na poziomie dwucyfrowej dezagregacji HS2) oraz importu grup produktów (na poziomie czterocyfrowej dezagregacji HS4). Celem relacjonowania wartości importu poddanego postępowaniom antydumpingowym do wartości importu na poziomie HS2 i HS4 jest dążenie do uchwycenia znaczenia antydumpingu nie tylko w obrotach

[297] Liczba kodów towarowych objętych postępowaniami antydumpingowymi nie pokrywa się z liczbą tych postępowań, ponieważ jedno postępowanie może uwzględniać większą liczbę kodów towarowych.

ogółem, ale również w skali odpowiadającej poszczególnym działom i grupom towarowym. Może się okazać, że antydumping, przy marginalnym udziale w całym imporcie zewnętrznym UE, może mieć kluczowe znaczenie jako instrument ochrony konkretnych, branżowych rynków towarowych.

W tabeli 4.1 zestawiono liczbę kodów towarowych objętych postępowaniami antydumpingowymi UE w latach 1995-2012 oraz udział procentowy wartości importu tych kodów w wartości importu UE ogółem, importu na poziomie HS2 i HS4. W przypadku każdego poziomu dezagregacji, wzięto pod uwagę średni w danym roku udział procentowy, a także udział minimalny i maksymalny. Bazę do wykonania obliczeń stanowiły 744 ośmiocyfrowe kody towarowe, wykorzystane w badanym okresie we wszczętych przez UE postępowaniach antydumpingowych. Podana liczba wynika z jednokrotnego uwzględnienia każdego kodu w danym roku, niezależnie od liczby krajów, przeciwko którym wszczęto wówczas postępowanie antydumpingowe. Liczba krajów objętych antydumpingiem w danym roku nie wpływa bowiem na roczną wartość poszczególnych kodów towarowych. Wartości importu, które posłużyły do wyliczenia danych z tabeli 4.1, uwzględniają zmiany spowodowane dwoma terytorialnymi rozszerzeniami (2004 i 2007) Unii Europejskiej w badanym okresie.

Liczba kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi postępowaniami antydumpingowymi UE, była różna w poszczególnych latach badanego okresu. Wahała się od zaledwie pięciu (w roku 2003) do 74 (w roku 2005). Znacznie większe znaczenie niż liczba kodów towarowych ma ich wartość, tzn. wartość importu do UE oznaczona poszczególnymi kodami. W stosunku do wartości importu zewnętrznego UE ogółem, import objęty antydumpingiem na poziomie CN8 wyniósł średnio, w poszczególnych latach badanego okresu, 0,93%. Wskaźnik ten jest względnie mały, jednak w wartościach bezwzględnych przełożył się na ponad 10 miliardów euro (średniorocznie) importu poddanego antydumpingowi. Udział importu objętego postępowaniami antydumpingowymi był najmniejszy w roku 2003 (wskaźnik 0,08%), natomiast największy w roku 2012 (wskaźnik 2,83%). Udział wartości kodów towarowych poddanych antydumpingowi w wartości importu ogółem może być nieco zaniżony, z uwagi na fakt, że badaniem objęto wyłącznie wszczęte postępowania antydumpingowe, a nie środki ostateczne w mocy. Jak wynika z wcześniejszego badania (rozdz. 3.5.1.1 i 3.5.2), liczba środków ostatecznych pozostających w mocy była wyższa od liczby wszczętych postępowań[298].

[298] Badanie uwzględniające środki antydumpingowe pozostające w mocy przeprowadził Ch. P. Bown. Oszacował on udział importu UE objętego środkami ostatecznymi na poziomie HS6 w imporcie zewnętrznym

Tabela 4.1. Liczba kodów towarowych objętych wszczętymi postępowaniami antydumpingowymi Unii Europejskiej oraz udział ich wartości w imporcie ogółem, imporcie na poziomie HS2 i HS4, 1995-2012

Rok	Liczba kodów CN	Udział kodów w wartościach importu (w %)						
		Ogółem	HS2 (śr.)	HS2 (min.)	HS2 (mak.)	HS4 (śr.)	HS4 (min.)	HS4 (mak.)
1995	37	1,07	10,02	0,30	65,80	43,21	2,24	97,44
1996	36	0,58	11,37	1,35	34,77	26,96	2,47	60,25
1997	51	0,62	4,01	0,02	17,54	37,59	1,22	100,00
1998	15	0,10	3,77	1,06	8,70	33,52	14,80	63,58
1999	50	1,16	4,52	0,01	15,01	33,95	0,94	90,42
2000	24	0,39	3,52	0,18	17,74	34,83	4,66	100,00
2001	29	0,28	3,71	0,09	9,91	37,91	3,95	100,00
2002	33	0,34	5,62	0,27	21,75	27,04	1,00	65,52
2003	5	0,08	4,35	0,10	14,87	39,38	7,69	64,14
2004	55	0,46	5,75	0,20	33,93	27,42	1,02	100,00
2005	74	1,12	9,31	0,21	71,95	58,35	6,18	100,00
2006	51	1,42	3,48	0,07	18,27	36,15	1,02	97,83
2007	31	0,34	4,76	0,49	10,89	24,05	1,07	60,57
2008	69	1,35	2,69	0,05	8,63	50,71	11,43	100,00
2009	22	0,24	3,09	0,46	8,11	22,46	0,77	63,87
2010	64	1,13	4,85	0,21	20,78	45,25	0,67	100,00
2011	62	1,13	8,06	0,03	40,14	38,70	0,10	100,00
2012	36	2,83	12,26	1,04	34,51	66,95	15,82	100,00
1995-2012	**744**	**0,93**	**5,86**	**0,01**	**71,95**	**38,20**	**0,10**	**100,00**

Uwaga. Kody zostały zweryfikowane i skorygowane, zgodnie ze zmianami występującymi w nomenklaturze scalonej w poszczególnych latach. W latach 1996-1997 brakuje części kodów, ponieważ zostały one podane na poziomie HS6. W przypadku każdego poziomu dezagregacji podano udział średni, minimalny i maksymalny.
Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Ch. P. Bown, Global antidumping database, www.worldbank.org, uzupełnione o: raporty Komisji Europejskiej *Anti-dumping anti-subsidy safeguard,* Statistics covering, 1996-2012; dane z odnośnych rozporządzeń Komisji Europejskiej, ec.europa.eu; Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/ newxtweb/mainxtnet.do

W relacji do importu zewnętrznego UE na poziomie dezagregacji HS2 (działy produkcji), udział importu objętego postępowaniami antydumpingowymi rośnie. Średni roczny udział w badanym okresie wyniósł 5,86%, był więc ponad 6-krotnie wyższy w porównaniu do poprzedniego wskaźnika. Zgodnie z oczekiwaniami, znaczenie antydumpingu w skali poszczególnych działów produkcji jest zatem odpowiednio większe. Za podaną średnią kryją się ogromne rozbieżności, ponieważ wskaźnik wahał się w badanym okresie od 0,01% (w roku 1999) do 71,95% (w roku 2005). Podana maksymalna wartość

ogółem (bez ropy naftowej) na poziomie 0,8% - 3,1% w latach 1990-2009. Zob. Ch. P. Bown, *Taking Stock of Antidumping, Safeguards and Countervailing Duties, 1990-2009*, „The World Economy", Vol. 34, Issue 12, Dec. 2010, s. 1955-1998.

wskaźnika oznacza, że ponad 2/3 importu zewnętrznego na poziomie jednego z działów HS2 było dotknięte postępowaniami antydumpingowymi wszczętymi przez UE.

W podobny sposób można pokazać zakres importu objętego antydumpingiem w relacji do importu zewnętrznego na poziomie dezagregacji HS4 (grupy produktów). W skali grup produktów, średnioroczny wskaźnik wyniósł w badanym okresie aż 38,20%. Warto zauważyć, że wartości minimalne i maksymalne osiągnęły ogromną rozpiętość w skali od 0,10% (2011) do 100%, przy czym podana wartość maksymalna wystąpiła wielokrotnie. Ten ostatni wskaźnik oznacza, że w poszczególnych latach analizowanego okresu całe grupy towarowe na poziomie HS4 były przedmiotem postępowań antydumpingowych Unii Europejskiej.

4.1.2. Struktura kodów towarowych importu objętych postępowaniami antydumpingowymi, z uwagi na zasobochłonność

Nawiązując do teorii Heckschera-Ohlina, można przypuszczać, że w strukturze importu UE objętego antydumpingiem powinny dominować dobra surowco- i pracochłonne, o relatywnie niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zaawansowaniu technologicznym. Analiza struktury importu z uwagi na zasobochłonność pozwoli zidentyfikować kategorie towarów, wobec których postępowania antydumpingowe Unii Europejskiej były wykorzystywane relatywnie często. W rozdziale 3.5.1.3 wstępnie oszacowano, na podstawie klasyfikacji SITC i bez dezagregacji, zasobochłonność całych sektorów produktów poddanych antydumpingowi. Okazało się, że sektory produktów charakteryzujące się względnie dużą liczbą postępowań antydumpingowych UE nie posiadają jednolitych cech z uwagi na czynnikochłonność i stopień zaawansowania technologicznego. Produkty dwóch dominujących sektorów wykazywały skrajnie odmienne cechy. Na jednym biegunie znalazły się produkty sektora „Żelazo i stal", klasyfikowane jako dobra o niskim zaawansowaniu technologicznym i niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego, natomiast na drugim – produkty sektora „Chemikalia i pokrewne", klasyfikowane jako dobra o wysokim zaawansowaniu technologicznym i dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego. Należy jednak pamiętać, że powyższa charakterystyka ma w dużej mierze charakter arbitralny, ponieważ dotyczy bardzo dużych agregatów, z uwzględnieniem wyłącznie dóbr przemysłowych.

W niniejszym rozdziale zostanie przedstawiona pogłębiona analiza struktury zasobochłonności importu będącego przedmiotem postępowań antydumpingowych. Tym

razem przedmiotem badania będą kody towarowe na 8-cyfrowym poziomie dezagregacji, odpowiadającym poziomowi stosowanemu w antydumpingu UE. Podobnie jak w rozdz. 4.1.1, wzięto pod uwagę 744 kody CN8, z których do obliczeń wykorzystano 740 (z powodu braku danych na temat zasobochłonności pominięto 4 kody). Badanie polegało na przypisaniu powyższych kodów do odpowiednich grup towarowych na 4-cyfrowym poziomie dezagregacji HS4. Na tym właśnie poziomie wyodrębnia się, zgodnie z ekonomiczną klasyfikacją UNCTAD opartą na intensywności wykorzystania czynników produkcji, siedem następujących kategorii produktów[299]:

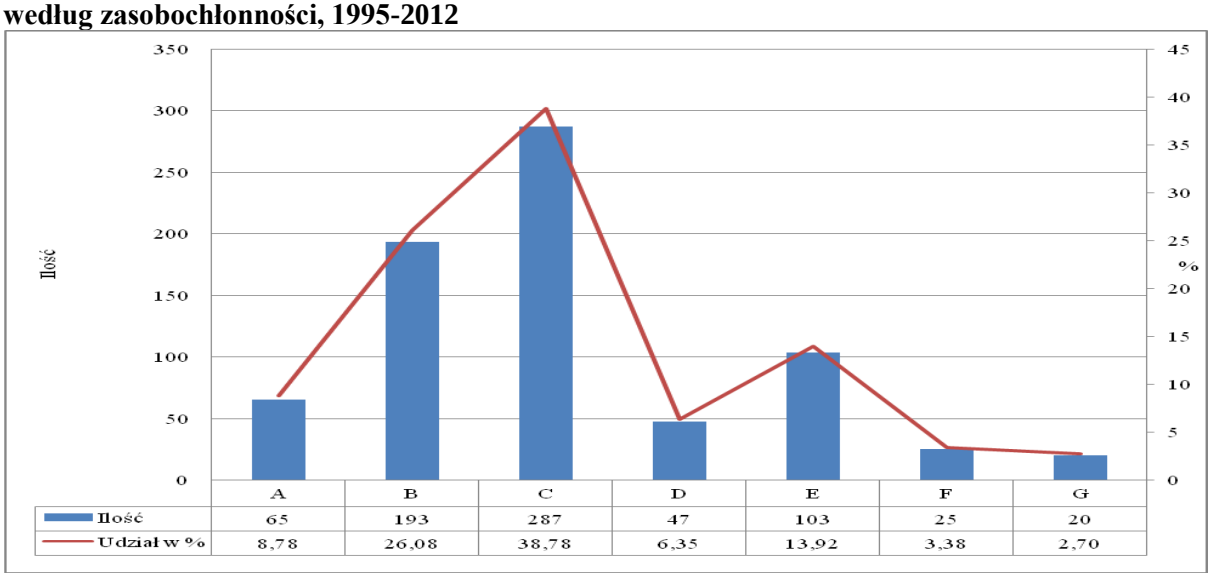
- A – surowce bez paliw (*non-fuel primary commodities*),
- B – dobra przemysłowe surowco- i pracochłonne (r*esource-intensive manufactures*),
- C – dobra przemysłowe o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym (*low skill- and technology-intensive manufactures*),
- D – dobra przemysłowe o średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i średnim zawansowaniu technologicznym (*medium skill- and technology intensive manufactures*),
- E – dobra przemysłowe o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym (*high skill- and technology intensive manufactures*),
- F – paliwa mineralne (*mineral fuels*),
- G – produkty niesklasyfikowane (*unclassified products*).

Strukturę kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez UE w latach 1995-2012 postępowaniami antydumpingowymi, według powyższej klasyfikacji, przedstawia wykres 4.1. Z wykresu wynika, że w postępowaniach antydumpingowych Unii Europejskiej w badanym okresie dominowały dobra przemysłowe o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym (kategoria C – blisko 39% wszystkich badanych kodów CN8) oraz dobra przemysłowe surowco- i pracochłonne (kategoria B – 26%). Z drugiej strony, ponad 20% wszystkich kodów dotyczyło dóbr przemysłowych o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym

[299] S. R. Basu, *Retooling trade policy in developing countries: Does technology intensity of exports matter for GDP per capita*? Policy Issues in International Trade and Commodities, UNCTAD/ITCD/TAB/57/2013 (forthcoming), http://www.unctad.info/en/trade-analysis-branch/data-and-statistics/other-databases/, z dnia 04.04.2015.

(kategoria E) oraz dóbr przemysłowych o średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i średnim zawansowaniu technologicznym (kategoria D).

Wykres 4.1. Liczba oraz udział procentowy kodów towarowych CN8 objętych wdrożonymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, w podziale na kategorie dóbr według zasobochłonności, 1995-2012



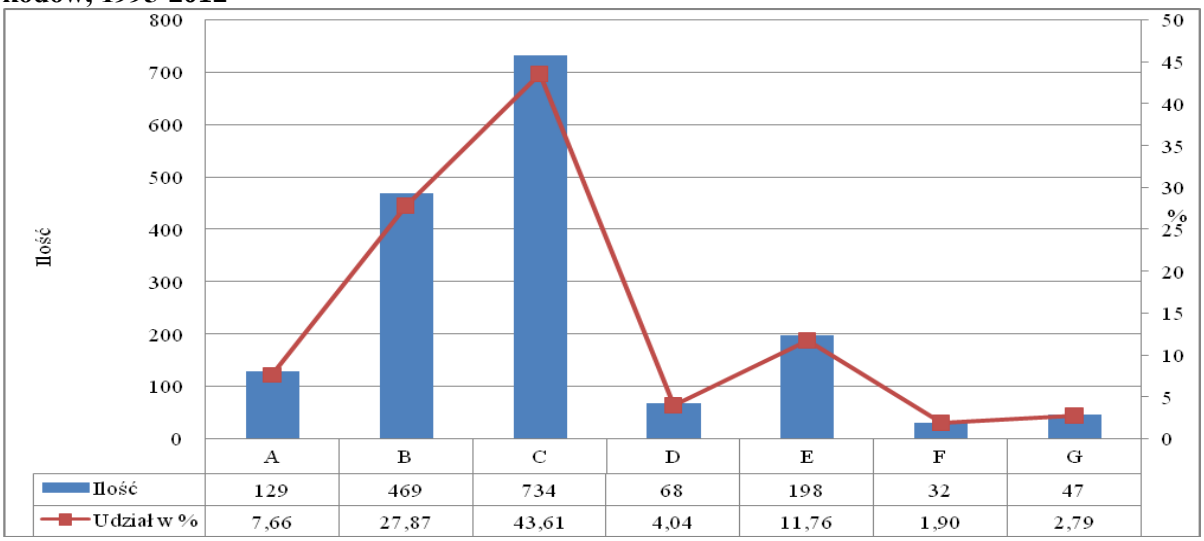
Uwaga: Udział procentowy w ogólnej liczbie 740 kodów towarowych CN8 uwzględnionych w badaniu.
Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Ch. P. Bown, Global antidumping database, www.worldbank.org, uzupełnione o: raporty Komisji Europejskiej *Anti-dumping anti-subsidy safeguard*, Statistics covering, 1996-2012; dane z odnośnych rozporządzeń Komisji Europejskiej, ec.europa.eu; S. R. Basu, *Retooling trade policy in developing countries: Does technology intensity of exports matter for GDP per capita*? Policy Issues in International Trade and Commodities UNCTAD/ITCD/TAB/57/2013 (forthcoming), http://www.unctad.info/en/trade-analysis-branch/data-and-statistics/other-databases/, z dnia 04.04.2015.

Warto zauważyć, że baza, która posłużyła do powyższych obliczeń (744 ośmiocyfrowe kody towarowe) nie jest pełna, ponieważ wynika z jednokrotnego uwzględnienia każdego kodu w danym roku. W rzeczywistości poszczególne kody mogły być wykorzystane wielokrotnie w danym roku, co dotyczy sytuacji, w których UE wszczyna postępowanie antydumpingowe przeciwko grupie krajów. Częstotliwość wykorzystania poszczególnych kodów ma istotne znaczenie dla oceny struktury kodów towarowych importu będącego przedmiotem antydumpingu. Z tego powodu bazę analizowanych kodów skorygowano, biorąc pod uwagę ich wielokrotne wykorzystanie w badanym okresie. Uzyskano w ten sposób 1683 kody towarowe CN8, z których do obliczeń wzięto 1677 (z powodu braku danych na temat zasobochłonności pominięto 6 kodów). Odnośne dane przedstawia wykres 4.2.

Uwzględnienie poszerzonej bazy kodów, zgodnej z częstotliwością ich wykorzystania, nie skorygowało kolejności głównych kategorii dóbr z uwagi na ich zasobochłonność, jednak ujawniło zmiany we względnym znaczeniu poszczególnych

kategorii dóbr. Jak pokazuje wykres 4.2, wzrosło znaczenie kategorii C (dobra przemysłowe o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym – do blisko 44% wszystkich badanych kodów CN8) oraz, w mniejszym stopniu, kategorii B (dobra przemysłowe surowco- i pracochłonne). Jednocześnie spadł do niecałych 16% względny udział kategorii E (dobra przemysłowe o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym) i kategorii D (dobra przemysłowe o średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i średnim zawansowaniu technologicznym).

Wykres 4.2. Liczba oraz udział procentowy kodów towarowych CN8 objętych wdrożonymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, w podziale na kategorie dóbr według zasobochłonności, z uwzględnieniem wielokrotnego wykorzystania poszczególnych kodów, 1995-2012



	A	B	C	D	E	F	G
Ilość	129	469	734	68	198	32	47
Udział w %	7,66	27,87	43,61	4,04	11,76	1,90	2,79

Uwaga: Udział procentowy w ogólnej liczbie 1677 kodów towarowych CN8 uwzględnionych w badaniu.
Źródło: Jak do wykresu 4.1.

Z powyższych danych wynika, że w badanym okresie przedmiotem ochrony rynku UE za pomocą antydumpingu były głównie dobra przemysłowe (87% kodów CN8), a wśród nich – dobra o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym, surowco- i pracochłonne (ponad 71% ogółu analizowanych kodów). Jednocześnie widać, że antydumping dotyczył też pewnej części (ponad jednej szóstej) dóbr przemysłowych o skrajnie odmiennej charakterystyce z uwagi na zasobochłonność. Można przypuszczać, że występowanie odmiennych, ze względu na zasobochłonność, kategorii dóbr jest pochodną geograficznej struktury importu objętego antydumpingiem Unii Europejskiej. Zbadano w związku z tym ponownie udział kodów towarowych, tym razem w podziale na kraje będące obiektem antydumpingu UE. Wzięto pod uwagę ten sam zestaw krajów jak w rozdz. 3.5.1.2. Uzyskane wyniki przedstawiono w tabeli 4.2.

W przypadku importu do UE z większości wyszczególnionych krajów, w postępowaniach antydumpingowych dominowała kategoria B (dobra przemysłowe surowco- i pracochłonne) i C (dobra przemysłowe o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym). Dotyczy to Turcji (89% wszystkich kodów CN8 wykorzystanych przeciwko temu krajowi), Indii (87%), Rosji (78%), Ukrainy (76%), Chin (74%) oraz Indonezji (53%). Kolejną, nietypową grupę tworzą tzw. kraje nowo uprzemysłowione, Korea Południowa, Tajlandia, Tajwan oraz Malezja, w przypadku których dominującym przedmiotem postępowań antydumpingowych UE była wprawdzie kategoria C, jednak drugą pod względem ważności była skrajnie odmienna kategoria E (dobra przemysłowe o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym). Łączny udział obu kategorii wahał się w granicach od 62% (Tajlandia) do 84% (Tajwan). Wyjątkowym przypadkiem są Stany Zjednoczone. W postępowaniach antydumpingowych UE przeciwko podmiotom z tego kraju dominowała kategoria E (34%) oraz F (paliwa mineralne 27%). Ta ostatnia kategoria miała również istotne znaczenie w postępowaniach antydumpingowych UE przeciwko Indonezji.

Tabela 4.2. Udział procentowy kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi wobec poszczególnych krajów, w podziale na kategorie dóbr według zasobochłonności, 1995-2012

Kraje	Liczba kodów	Kategorie dóbr według zasobochłonności						
		A	B	C	D	E	F	G
Chiny	437	4,58	41,19	32,95	7,32	10,98	0,46	2,52
Indie	162	0,00	51,85	35,19	3,09	8,02	0,00	1,85
Korea Południowa	75	5,33	9,33	53,33	5,33	24,00	0,00	2,67
Tajwan	73	5,48	5,48	72,60	1,37	10,96	0,00	4,11
Tajlandia	56	5,36	10,71	44,64	12,50	17,86	0,00	8,93
Rosja	60	13,33	21,67	56,67	0,00	8,33	0,00	0,00
Malezja	56	1,79	3,57	51,79	5,36	28,57	0,00	8,93
Stany Zjednoczone	59	8,47	5,08	18,64	6,78	33,90	27,12	0,00
Indonezja	57	8,77	38,60	14,04	5,26	10,53	12,28	10,53
Ukraina	45	13,33	26,67	48,89	6,67	4,44	0,00	0,00
Turcja	72	0,00	20,83	68,06	0,00	11,11	0,00	0,00
Inne kraje*	525	13,90	23,05	49,90	1,14	8,38	1,33	2,29

Źródło: Jak do wykresu 4.1.

Przedstawiona wyżej struktura kategorii dóbr objętych antydumpingiem, według zasobochłonności, zdaje się potwierdzać przypuszczenia wynikające z teorii Heckschera-Ohlina. W zależności od charakterystyki krajów będących głównymi adresatami polityki antydumpingowej UE, mamy różne kategorie zasobochłonności tych dóbr. Antydumping

adresowany do krajów o relatywnie niskim stopniu rozwoju gospodarczego odnosił się przede wszystkim do dóbr przemysłowych surowco- i pracochłonnych, oraz dóbr przemysłowych o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym. Skrajnie odmiennej struktury zasobochłonności dotyczyły postępowania antydumpingowe wymierzone w Stany Zjednoczone, gdzie dominują dobra przemysłowe o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym, ale gdzie istotne znaczenie mają także paliwa mineralne, co jest zgodne z charakterystyką USA jako kraju o wysokim stopniu rozwoju gospodarczego i technologicznego, a jednocześnie zasobnego w surowce. Antydumping UE skierowany do pośredniej grupy krajów, tzw. nowo uprzemysłowionych, odnosił się w pierwszym rzędzie do dóbr przemysłowych o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym, ale na drugim miejscu pod względem ważności znalazły się dobra przemysłowe o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym.

4.1.3. Struktura importu objętego postępowaniami antydumpingowymi według działów produkcji

Celem analizy przeprowadzonej w niniejszym rozdziale jest identyfikacja działów produkcji, których dotyczy polityka antydumpingowa Unii Europejskiej, a także określenie ich znaczenia, bezwzględnego i względnego, w ogólnej liczbie kodów towarowych objętych antydumpingiem oraz w ich wartości. Analiza dotyczy działów produkcji na dwucyfrowym poziomie dezagregacji HS2, wyodrębnionych na podstawie listy 744 kodów CN8 objętych wszczętymi w latach 1995-2012 postępowaniami antydumpingowymi. Wzięto pod uwagę liczbę kodów towarowych CN8 (dotkniętych antydumpingiem) w każdym z wyodrębnionych działów HS2 oraz ich wartość, a następnie zrelacjonowano je do ogólnej liczby badanych kodów towarowych w imporcie zewnętrznym UE oraz ogólnej wartości tych kodów. Wyniki badania przedstawiono w tabeli 4.3.

Tabela 4.3. Udział kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi w ogólnej liczbie badanych kodów oraz ich wartości, według działów produkcji HS2, 1995-2012

Dział HS2		**Kody towarowe objęte antydumpingiem**			
Nazwa	Nr	Liczba	Udział w %	Wartość EUR	Udział w %
Ryby i skorupiaki	03	18	2,42	3071230695	1,63
Owoce i orzechy jadalne	08	3	0,40	64936314	0,03
Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierz. lub rośl.	15	7	0,94	327844305	0,17
Przetwory z warzyw, owoców, orzechów	20	5	0,67	103480259	0,05

Różne przetwory spożywcze	21	2	0,27	941762527	0,50
Napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet	22	5	0,67	577082218	0,31
Pozostałości i odpady przemysłu spożywczego	23	2	0,27	65459238	0,03
Paliwa mineralne	27	21	2,82	58622608602	31,10
Chemikalia nieorganiczne	28	14	1,88	897944775	0,48
Chemikalia organiczne	29	28	3,76	1734832776	0,92
Nawozy	31	5	0,67	580523121	0,31
Mydło, organiczne środki powierzchniowo	34	3	0,40	367541382	0,19
Substancje białkowe	35	1	0,13	207196296	0,11
Produkty chemiczne różne	38	13	1,75	9172801350	4,87
Tworzywa sztuczne i artykuły z nich	39	18	2,42	5113976360	2,71
Kauczuk i artykuły z kauczuku	40	7	0,94	777672318	0,41
Skóry i skórki surowe	41	2	0,27	10624706	0,01
Artykuły ze skóry wyprawione	42	9	1,21	1465781815	0,78
Drewno i artykuły z drewna	44	5	0,67	1118698556	0,59
Papier i tektura	48	16	2,15	925475798	0,49
Bawełna	52	15	2,02	857721301	0,45
Włókna ciągłe chemiczne	54	17	2,28	1814209339	0,96
Włókna odcinkowe chemiczne	55	3	0,40	969243342	0,51
Wata, filc i włókniny	56	9	1,21	44220766	0,02
Pozostałe gotowe artykuły włókiennicze	63	12	1,61	1650559494	0,88
Obuwie, getry i tym podobne	64	55	7,39	10505579247	5,57
Artykuły z kamieni, gipsu, cementu, azbestu	68	7	0,94	412317370	0,22
Wyroby ceramiczne	69	22	2,96	1839271855	0,98
Szkło i wyroby ze szkła	70	14	1,88	814071099	0,43
Żeliwo i stal	72	123	16,53	10944061470	5,81
Artykuły z żeliwa lub stali	73	159	21,37	9563121931	5,07
Aluminium i artykuły z aluminium	76	8	1,08	1904385163	1,01
Cynk i artykuły z cynku	79	3	0,40	234254572	0,12
Pozostałe metale nieszlachetne	81	5	0,67	314958072	0,17
Artykuły różne z metali nieszlachetnych	83	5	0,67	198691069	0,11
Reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia	84	11	1,48	3474193797	1,84
Maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części	85	66	8,87	52071312196	27,62
Pojazdy nieszynowe oraz ich części	87	15	2,02	3299225081	1,75
Przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne	90	5	0,67	822171131	0,44
Zabawki, gry i artykuły sportowe	95	1	0,13	447799671	0,24
Artykuły przemysłowe różne	96	5	0,67	186790682	0,10

Uwaga: Ogólna liczba kodów CN8 wynosi 744, a ich łączna wartość w badanym okresie 188,5 mld EUR.
Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Ch. P. Bown, Global antidumping database, www.worldbank.org, uzupełnione o: raporty Komisji Europejskiej *Anti-dumping anti-subsidy safeguard,* Statistics covering, 1996-2012; dane z odnośnych rozporządzeń Komisji Europejskiej, ec.europa.eu; Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/ mainxtnet.do; Nomenklatura Scalona, Dz. U. Unii Europejskiej, 31.10.2013.

Jak wynika z tabeli 4.3, wszczęte w badanym okresie postępowania antydumpingowe dotyczyły 41 działów HS2. Uwzględniając ogólną liczbę 99 działów w Nomenklaturze Scalonej, można zauważyć, że niemal w co drugim dziale wszczynano postępowania antydumpingowe. W poszczególnych działach, liczba kodów towarowych CN8 była zróżnicowana i wahała się od 1 (0,13% ogólnej liczby kodów) do 159 (21,37%). Do działów, w których relatywnie duża liczba kodów była objęta postępowaniami, należały: 73

(artykuły z żeliwa lub stali), 72 (żeliwo i stal), 85 (maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części), 64 (obuwie, getry i tym podobne). Łącznie na wymienione cztery działy przypadło 54% ogólnej liczby kodów towarowych CN8. Na drugim biegunie znalazły się dwa działy (35 – substancje białkowe oraz 95 – zabawki, gry i artykuły sportowe), w których zaledwie jeden kod CN8 stał się przedmiotem postępowania antydumpingowego.

Uzyskane wyniki warto skonfrontować z wynikami wcześniejszego badania struktury sektorowej wszczętych postępowań antydumpingowych (rozdz. 3.5.1.3), które wskazywały na dominację sektorów „Żelazo i stal" oraz „Chemikalia i pokrewne". Analiza według działów produkcji potwierdza dominację pierwszego sektora, ponieważ na działy 72 i 73 przypadło blisko 38% wszystkich kodów towarowych objętych postępowaniami. Kolejny z działów o relatywnie dużym znaczeniu (85) należy, dla porównania, rozpatrywać łącznie z działami 84, 87 i 90, które również obejmują maszyny i urządzenia. Wymienione działy składają się na sekcje XVI-XVIII CN, na które przypadło łącznie 13% kodów. Ostatni z dominujących działów (64) stanowi część sekcji XII CN „Obuwie, nakrycia głowy, parasole, itp.". Dla porównania z wcześniejszym badaniem, w którym wystąpił sektor „Tekstylia i pokrewne", należy uwzględnić też sekcję XI CN „Materiały i artykuły włókiennicze". Kody towarowe z wymienionych dwóch sekcji stanowiły łącznie blisko 15% wszystkich kodów objętych postępowaniami w badanym okresie. Interesującym przypadkiem okazał się sektor „Chemikalia i pokrewne", który – obok „Żelaza i stali" – dominował w badaniu struktury sektorowej wszczętych postępowań. W niniejszym badaniu, dla porównania, wzięto pod uwagę łącznie kilka działów produkcji, odpowiadających sekcji VI CN „Produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych" (działy 28-38), na które przypadło zaledwie 8,5 % kodów. W sumie, analiza według działów produkcji potwierdza kluczową rolę sektora „Żelazo i stal" we wszczynanych w badanym okresie postępowaniach antydumpingowych, nie potwierdza natomiast analogicznej roli sektora „Chemikalia i pokrewne".

Obok liczby kodów w poszczególnych działach produkcji, tabela 4.3 zawiera również dane dotyczące wartości poszczególnych kodów oraz ich udziału w łącznej wartości wszystkich kodów objętych postępowaniami. Liczba kodów w postępowaniach antydumpingowych nie musi być proporcjonalna do wartości importu kryjącej się za tymi kodami. Z uwagi na wartość importu będącego przedmiotem postępowań, wyróżniają się dwa działy: 27 (paliwa mineralne) oraz 85 (maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części). Łącznie na kody z tych dwóch działów przypadło blisko 59% wartości importu będącego przedmiotem antydumpingu UE. Na najważniejszy – w świetle wcześniejszych analiz – sektor „Żelazo i stal" (działy 72 i 73) przypadło niecałe 11% wartości kodów

towarowych objętych antydumpingiem. Uzyskany wynik jest zasadniczo odmienny od przedstawionej wyżej struktury wynikającej z uwzględnienia liczby kodów towarowych w poszczególnych działach produkcji. Co więcej, zaskakiwać może dominujący udział paliw mineralnych w wartości importu będącego przedmiotem antydumpingu. Przyjrzenie się konkretnym postępowaniom obejmującym kody z działu 27 pozwala, przynajmniej częściowo, wyjaśnić ten paradoks. Otóż prawie wszystkie kody towarowe z działu 27 dotyczyły bioetanolu, tj. alkoholu etylowego wytwarzanego z produktów rolnych, oraz biodiesla, tj. estrów kwasów tłuszczowych i/lub parafinowych olejów napędowych o pochodzeniu niekopalnym[300]. Można zatem przypuszczać, że antydumping jest w tym przypadku instrumentem ochrony odnośnych rynków rolnych Unii Europejskiej, dostarczających surowców do produkcji bioetanolu i biodiesla.

Na wyodrębnione wyżej działy produkcji warto teraz spojrzeć pod kątem kategorii zasobochłonności. Zasobochłonność była wcześniej badana (w rozdz. 4.1.2), w odniesieniu do wszystkich kodów towarowych objętych antydumpingiem i potraktowanych łącznie. Przedmiotem niniejszej analizy będzie zasobochłonność poszczególnych działów produkcji na poziomie HS2. Celem analizy jest sprawdzenie czy poszczególne działy, wyróżniające się pod kątem antydumpingu, reprezentują wspólne kategorie zasobochłonności. Pamiętamy, że wcześniejsza próba określenia dominujących w antydumpingu działów, według liczby i wartości kodów towarowych, wykazała niejednoznaczne wyniki.

Tabela 4.4. Liczba kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, według działów produkcji HS2 i kategorii zasobochłonności, 1995-2012

Dział HS2		Kategorie dóbr według zasobochłonności							
Nr	Liczba	A	B	C	D	E	F	G	Brak Danych
03	18	18							
08	3	3							
15	7	7							
20	5	5							
21	2	2							
22	5	1				4			
23	2	2							

[300] *Procedury związane z realizacją wspólnej polityki handlowej. Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu biodiesla pochodzącego ze Stanów Zjednoczonych Ameryki,* Dz. U. C 147 z 13.06.2008; *Postępowania związane z realizacją wspólnej polityki handlowej. Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu bioetanolu pochodzącego ze Stanów Zjednoczonych Ameryki,* Dz. U. C 345 z 25.11.2011; *Postępowania związane z realizacją wspólnej polityki handlowej. Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu biodiesla pochodzącego z Argentyny i Indonezji,* Dz. U. C 260 z 29.08.2012.

27	21						21		
28	14					14			
29	28					28			
31	5	5							
34	3							3	
35	1					1			
38	13					7	4		2
39	18				8	10			
40	7	7							
41	2								2
42	9		9						
44	5		5						
48	16		16						
52	15		15						
54	17		17						
55	3	3							
56	9		9						
63	12		12						
64	55		55						
68	7		7						
69	22		22						
70	14		14						
72	123			123					
73	159		11	148					
76	8	4		4					
79	3	3							
81	5	5							
83	5							5	
84	11				10	1			
85	66				24	35		7	
87	15			12	3				
90	5				2	3			
95	1		1						
96	5							5	

Źródło: Jak do wykresu 4.1.

W tabeli 4.4 przedstawiono liczbę kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, według działów produkcji i kategorii zasobochłonności. Do działów z relatywnie dużą liczbą kodów w postępowaniach antydumpingowych UE należały działy: 73 (artykuły z żeliwa lub stali), 72 (żeliwo i stal), 85 (maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części), 64 (obuwie, getry i tym podobne). W działach 72 i 73 prawie wszystkie kody towarowe objęte postępowaniami (96%) należały do kategorii zasobochłonności C (dobra przemysłowe o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym). Pozostałe 4% kodów należało do

kategorii B (dobra przemysłowe surowco- i pracochłonne). Natomiast w przypadku działu 85, blisko 90% kodów towarowych poddanych antydumpingowi reprezentowało wyraźnie odmienną kategorię E (dobra przemysłowe o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym) oraz kategorię D (dobra przemysłowe o średnim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i średnim zawansowaniu technologicznym). Ostatni z wymienionych działów (64) reprezentował wyłącznie kategorię B. Jak widać, wyróżniające się w antydumpingu działy produkcji HS2 nie reprezentują wspólnej kategorii zasobochłonności. Wyniku tego nie zmienia również analogiczne badanie zasobochłonności, uwzględniające wartość importu kodów towarowych dotkniętych antydumpingiem według działów HS2. Wyróżniające się pod tym względem działy 27 (paliwa mineralne) i 85 (maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części) nie przedstawiają wspólnej kategorii zasobochłonności, ponieważ dział 27 z natury rzeczy odnosi się w 100% do kategorii F (paliwa mineralne), a dział 85, ponownie, do kategorii E i D.

Tabela 4.5. Liczba kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi przeciwko poszczególnym krajom, według działów produkcji HS2, 1995-2012

Dział HS2		**Kraje objęte postępowaniami antydumpingowymi**											
Nr	Liczba kodów	Chiny	Indie	Korea Pół.	Tajwan	Taj-landia	Rosja	Malezja	Stany Z.	Indo-nezja	Ukraina	Turcja	Inne kraje
03	26	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26
08	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	11	-	-	-	-	-	-	-	3	4	-	-	4
20	5	3	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-
21	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22	7	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	4
23	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
27	27	2	-	-	-	-	-	-	13	6	-	-	6
28	21	5	1	-	2	-	3	-	3	-	1	-	6
29	49	20	7	-	-	2	1	3	5	4	1	2	4
31	32	-	-	-	-	-	1	-	-	-	5	-	26
34	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
35	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
38	19	3	1	-	-	-	-	1	7	4	-	-	3
39	45	8	6	5	2	7	1	4	-	4	1	-	7
40	10	-	-	3	3	-	3	-	1	-	-	-	-
41	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
42	9	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
44	18	2	-	-	-	-	2	-	-	-	1	-	13
48	16	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
52	90	15	15	-	-	-	-	-	-	15	-	15	30
54	25	9	2	3	2	-	-	2	3	-	-	-	4
55	8	1	-	1	1	1	-	1	-	1	-	-	2
56	16	-	8	4	-	-	-	-	-	-	-	-	4

63	26	-	7	-	-	2	-	-	-	2	-	-	15
64	178	87	49	-	-	4	-	-	-	5	-	-	33
68	10	7	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
69	22	22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
70	14	12	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-
72	332	58	29	17	26	-	10	-	11	-	1	30	150
73	424	75	28	23	20	25	35	29	-	8	32	19	130
76	11	8	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	2
79	15	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	12
81	7	5	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
83	7	2	1	-	-	2	-	1	-	1	-	-	-
84	13	8	-	4	1	-	-	-	-	-	-	-	-
85	131	30	5	14	6	10	-	12	10	2	2	6	34
87	21	10	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	4
90	5	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
95	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
96	19	4	-	1	1	1	-	3	-	3	-	-	6
Og.	**1683**	**437**	**162**	**75**	**73**	**56**	**60**	**56**	**59**	**57**	**45**	**72**	**525**

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Ch. P. Bown, Global antidumping database, www.worldbank.org, uzupełnione o: raporty Komisji Europejskiej *Anti-dumping anti-subsidy safeguard*, Statistics covering, 1996-2012; dane z odnośnych rozporządzeń Komisji Europejskiej, ec.europa.eu; Nomenklatura Scalona, Dz. U. Unii Europejskiej, 31.10.2013.

Kontynuując badanie struktury importu objętego postępowaniami antydumpingowymi według działów produkcji, przyjrzymy się teraz strukturze w podziale na poszczególne kraje będące głównymi adresatami tych postępowań. Ze względu na możliwość wielokrotnego wykorzystania poszczególnych kodów towarowych (w przypadku postępowań antydumpingowych UE przeciwko grupie krajów), analiza według krajów zostanie przeprowadzona, podobnie jak w rozdz. 4.1.2, na bazie 1683 kodów CN8. Dane przedstawiające liczbę kodów (w poszczególnych działach produkcji), wykorzystanych przez UE w postępowaniach przeciwko wyodrębnionym krajom, zawiera tabela 4.5. Warto wstępnie zauważyć, że liczba działów wyszczególnionych w tabeli jest zawyżona z powodu Chin, ponieważ blisko ¼ tych działów stała się przedmiotem postępowań wyłącznie przeciwko temu krajowi. W przypadku przytłaczającej większości wyodrębnionych krajów dominowały działy 72 i 73 (jeden z nich lub oba) z sektora „Żelazo i stal". Wyjątek stanowią postępowania UE przeciwko Chinom, Indiom, Stanom Zjednoczonym oraz Indonezji. W przypadku dwóch pierwszych krajów, wyraźnie przodujących pod względem liczby kodów objętych postępowaniami antydumpingowymi UE, względnie duża ich liczba należała do działu 64 (obuwie, getry i tym podobne). W przypadku USA, postępowania UE obejmowały przede wszystkim kody towarowe z działu 27 (paliwa mineralne), a w przypadku Indonezji – kody towarowe z działu 52 (bawełna).

Tabela 4.6. Wartość kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi przeciwko poszczególnym krajom, w ogólnej wartości badanych kodów, w proc., według działów produkcji HS2, 1995-2012

Dział HS2		Udział kraju w wartości kodów towarowych z poszczególnych działów											
Nr	Liczba kodów	Chiny	Indie	Korea Pół.	Tajwan	Taj-landia	Rosja	Malezja	Stany Z.	Indo-nezja	Ukraina	Turcja	Inne kraje
03	26	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
08	3	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	11	-	-	-	-	-	-	-	12,44	43,78	-	-	43,78
20	5	48,32	-	-	-	51,68	-	-	-	-	-	-	-
21	2	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22	7	-	-	-	-	-	-	-	62,78	-	-	-	37,22
23	2	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
27	27	1,64	-	-	-	-	-	-	42,86	27,75	-	-	27,75
28	21	13,67	0,05	-	0,84	-	42,93	-	1,60	-	0,05	-	40,85
29	49	50,36	4,04	-	-	12,44	0,18	1,76	12,98	2,14	0,18	0,82	15,09
31	32	-	-	-	-	-	2,57	-	-	-	15,57	-	81,86
34	3	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
35	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
38	19	7,25	0,89	-	-	-	-	0,89	48,60	21,63	-	-	20,74
39	45	19,96	6,99	10,34	2,10	10,77	0,70	8,01	-	3,55	3,00	-	34,59
40	10	-	-	20,17	43,45	0,00	20,17	-	16,21	-	-	-	-
41	2	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
42	9	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
44	18	38,99	-	-	-	-	2,10	-	-	-	31,53	-	27,37
48	16	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
52	90	16,67	16,67	-	-	-	-	-	-	16,67	-	16,67	33,33
54	25	44,91	23,17	12,85	5,21	-	-	10,04	0,73	-	-	-	3,08
55	8	15,01	-	6,24	22,52	6,24	-	22,52	-	6,24	-	-	21,25
56	16	-	44,52	16,47	-	-	-	-	-	-	-	-	39,00
63	26	-	12,19	-	-	1,13	-	-	-	1,13	-	-	85,56
64	178	48,14	27,78	-	-	3,72	-	-	-	6,03	-	-	14,33
68	10	79,22	20,78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
69	22	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
70	14	91,40	-	-	8,60	-	-	-	-	-	-	-	-
72	332	46,82	6,64	3,71	4,49	-	2,67	-	1,19	-	1,27	7,99	25,23
73	424	44,02	6,60	1,54	1,45	3,32	4,50	2,37	-	0,77	11,06	5,11	19,26
76	11	91,05	-	-	-	-	2,91	-	-	-	-	-	6,04
79	15	-	-	-	-	-	20,00	-	-	-	-	-	80,00
81	7	73,70	-	-	-	-	-	-	-	-	13,15	-	13,15
83	7	36,13	11,75	-	-	31,40	-	8,95	-	11,75	-	-	-
84	13	80,67	-	19,23	0,10	-	-	-	-	-	-	-	-
85	131	48,45	1,38	2,29	2,38	1,12	-	1,09	4,43	0,62	0,58	4,04	33,61
87	21	47,39	-	-	19,65	-	-	-	-	-	-	-	32,96
90	5	86,79	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13,21
95	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
96	19	18,59	-	4,72	4,72	4,72	-	13,87	-	13,87	-	-	39,50
Og.	**1683**	**31,51**	**3,39**	**1,81**	**1,79**	**1,20**	**0,77**	**0,93**	**17,40**	**10,56**	**1,14**	**1,92**	**27,58**

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Analizę w podziale na poszczególne kraje uzupełniają dane przedstawione w tabeli 4.6, dotyczące udziału tych krajów w wartości importu kryjącego się za kodami towarowymi CN8 objętymi postępowaniami antydumpingowymi UE, według działów produkcji. Uwzględniono identyczną wartość importu jak w tabeli 4.3, podzielono ją według krajów i poszczególnych lat badanego okresu, biorąc pod uwagę ogólną liczbę kodów towarowych CN8 równą 1683. Jak wynika z tabeli, w wartości importu kodów towarowych CN8 objętych postępowaniami antydumpingowymi UE największy udział, zgodnie z oczekiwaniami, miały Chiny (ponad 31%). Kolejne miejsce zajęły Stany Zjednoczone (17,4%), a następnie Indonezja (10,56%), co może zaskakiwać, ponieważ kraje te nie należały w badanym okresie do głównych adresatów wszczętych przez UE postępowań antydumpingowych (zob. rozdz. 3.5.1.2). Warto zatem przyjrzeć się udziałowi tych krajów w strukturze wartości importu UE według działów produkcji. W tym celu należy posłużyć się danymi z tabel 4.3 i 4.5. Jak pamiętamy, wśród działów wymienionych w tabeli 4.3 największą wartość kodów towarowych objętych postępowaniami (31%) reprezentował dział 27 (paliwa mineralne). Jak wynika z tabeli 4.6, Stany Zjednoczone miały największy udział procentowy (blisko 43%) w wartości importu w ramach tego działu. W rezultacie, ponad 3/4 udziału USA w wartości importu UE ogółem (tj. 13,33 pkt. proc. z 17,4 %) przypadło na import paliw mineralnych. Z kolei dla Indonezji analogiczny wskaźnik dla paliw mineralnych wyniósł ponad 4/5 (tj. 8,63 pkt. proc. z 10,56 %)[301]. Oznacza to, że o miejscu obu krajów pod względem wartości kodów towarowych objętych antydumpingiem UE przesądził dział paliw mineralnych. Jak wyjaśniono wyżej, prawie wszystkie kody towarowe z tego działu dotyczyły paliw pochodzenia rolniczego, co wskazuje na związek antydumpingu ze wspólną polityką rolną UE.

Uzyskane wyniki wskazują na charakterystyczną prawidłowość, polegającą na tym, że sektor „Żelazo i stal" (działy 72 i 73), dominujący (pod względem liczby kodów) w przypadku większości analizowanych krajów, ma relatywnie małe znaczenie z uwagi na wartość kodów objętych antydumpingiem. W żadnym z tych krajów udział wartości wspomnianych kodów towarowych nie przekroczył 2% całego importu UE dotkniętego postępowaniami antydumpingowymi. Najwyraźniej dotyczy to Rosji i Ukrainy. W przypadku pierwszego z tych krajów, ¾ kodów towarowych odnosiło się do sektora „Żelazo i stal", a udział kraju w wartości kodów towarowych wyniósł zaledwie 0,77% importu UE objętego postępowaniami. W przypadku Ukrainy, jej udział w wartości kodów towarowych

[301] Warto w tym miejscu zauważyć, że analogiczny jak Indonezja udział działu 27 w wartości kodów towarowych objętych antydumpingiem miała grupa „Inne kraje", przy czym dotyczyło to wyłącznie Argentyny.

wyniósł 1,14%, przy analogicznym jak w Rosji odsetku kodów towarowych odnoszących się do omawianego sektora.

4.2. Struktura importu UE objętego postępowaniami antydumpingowymi pod kątem ujawnionej przewagi komparatywnej – weryfikacja hipotezy 1

4.2.1. Metoda i zakres badania

Przeprowadzone dotychczas badania umożliwiły identyfikację działów produkcji (HS2), które w relatywnie wysokim stopniu zostały objęte postępowaniami antydumpingowymi UE w badanym okresie. Z uwagi na liczbę kodów towarowych, są to działy 72 i 73 (sektor „Żelazo i stal"), a z uwagi na wartość kodów towarowych, działy 27 (paliwa mineralne) i 85 (maszyny i urządzenia elektryczne). Są to działy różniące się pod względem zasobochłonności. Powstaje pytanie, co łączy wymienione działy i sprawia, że stały się one przedmiotem polityki antydumpingowej UE? Różna zasobochłonność dóbr będących przedmiotem antydumpingu spowodowana jest strukturą względnego wyposażenia w zasoby uczestniczących krajów. Z kolei różnice w zasobach, nawiązując do teorii Heckschera-Ohlina, przesądzają o istnieniu lub braku przewag komparatywnych. Można więc przypuszczać, że czynnikiem wyjaśniającym zakres przedmiotowy polityki antydumpingowej UE jest kwestia jej słabnących przewag komparatywnych lub ich braku w odniesieniu do kodów towarowych objętych antydumpingiem, a należących do określonych działów produkcji.

W związku z powyższym, można postawić hipotezę, że Unia Europejska stosuje antydumping w odniesieniu do importowanych dóbr, w których produkcji nie dysponuje przewagą komparatywną lub ją traci. Niniejszy rozdział będzie poświęcony weryfikacji tej hipotezy. Przedmiotem badania będą kody towarowe, objęte wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, pod kątem przewag komparatywnych w handlu. Celem badania jest odpowiedź na pytanie, czy UE posiadała w analizowanym okresie wspomnianą przewagę w poszczególnych kodach towarowych, a jeśli tak, jaka była tendencja zmian, tzn. czy przewaga była rosnąca czy malejąca?

W badaniu wykorzystano, kolejno, dwa wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej: Balassy (RCA_i, *revealed comparative advantage*) oraz Grupp/Leglera (RCA_i). Dodatkowo, obliczono udziały w imporcie na rynek unijny poszczególnych krajów

pochodzących z UE oraz z reszty świata. W każdym przypadku, przeprowadzono badanie w perspektywie kilkunastoletniej, co pozwoliło zaobserwować zmiany.

B. Balassa zauważył, że przewaga komparatywna może zostać „ujawniona" na podstawie obserwacji strumieni handlu, odzwierciedlających różnice w wyposażeniu krajów w zasoby. Skonstruował więc wskaźnik, mierzący ujawnioną przewagę komparatywną danego kraju. Wskaźnik Balassy, wyrażony w formule (1), jest relacją: udziału eksportu dobra *i* z kraju *j* (x_{ij}) w całkowitym światowym eksporcie tego dobra (X_i), do udziału całkowitego eksportu kraju *j* (x_j) w całkowitym eksporcie światowym (X)[302].

$$\mathrm{RCA}_i = (x_{ij} / X_i) / (x_j / X) \qquad (1)$$

Wskaźnik Balassy określa łącznie: przewagę konkurencyjną kraju, której miarą jest udział eksportu dobra *i* z kraju *j* w całkowitym eksporcie światowym tego dobra, a także jego przewagę komparatywną, której miarą jest relacja powyższego udziału do udziału kraju *j* w eksporcie światowym. Wskaźnik ten należy do grupy miar analizujących wyniki poszczególnych krajów w międzynarodowych przepływach handlowych i jako taki bywa używany do badania konkurencyjności międzynarodowej krajów. Jego zaletą jest prostota konstrukcji i zastosowania w badaniach empirycznych. Z drugiej strony, wskaźnik Balassy, będąc obliczany na podstawie zaobserwowanych strumieni handlu, uwzględnia wszystkie elementy wpływające na te strumienie, nie tylko specyficzne czynniki wytwórcze, będące źródłem przewagi komparatywnej na gruncie tradycyjnej teorii handlu[303]. W związku z tym, oszacowane wartości wskaźnika mogą cechować się pewną niestabilnością w czasie, podczas gdy właściwością przewag komparatywnych powinna być względna stabilność w czasie.

W niniejszym opracowaniu zastała wykorzystana zmodyfikowana wersja wskaźnika Balassy, lepiej dostosowana do celu badania. Wprowadzono dwojakiego rodzaju zmiany. Po pierwsze, przedmiotem porównań powinny być wartości importu, ponieważ antydumping jest instrumentem dotyczącym przywozu. Po drugie, antydumping ma zastosowanie wyłącznie do importu zewnętrznego UE, w związku z czym wprowadzono podział importu ogółem UE na import wewnętrzny *(intra UE)* i import zewnętrzny (*extra UE*)[304]. W zmodyfikowanym wskaźniku uwzględniono, z jednej strony, import wewnętrzny UE, tj.

[302] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, op.cit., s. 29.
[303] E. Leromain, G. Orefice, *New Revealed Comparative Advantage Index: dataset and empirical distribution*, CEPII Working Paper, No. 2013-20, June 2013, s. 3.
[304] Badanie ujawnionej przewagi komparatywnej UE na podstawie importu oraz wyodrębnionego importu wewnętrznego pojawiło się w literaturze przedmiotu w publikacji: A. Khatibi, op.cit., s. 1-13.

import państw członkowskich z innych państw członkowskich, a z drugiej – import ogółem do UE, w którym mieści się zarówno import wewnętrzny UE, jak i import zewnętrzny, tj. import UE z państw trzecich. Formuła wskaźnika, który zostanie wykorzystany w niniejszym rozdziale, została przedstawiona poniżej:

$$\mathrm{RCA}^{UE}_{i} = (m^{UE}_{i\text{-}intra} / M_{i\text{-}ogółem}) / (m^{UE}_{intra} / M_{ogółem}) \qquad (2)$$

gdzie:

$m^{UE}_{i\text{-}intra}$ – import wewnętrzny (*intra*) UE *i*-tego dobra (*i*=1,…, 555),

$M_{i\text{-}ogółem}$ – import ogółem (*intra*+*extra*) *i*-tego dobra (*i*=1,…, 555) na rynek UE,

m^{UE}_{intra} – import wewnętrzny (*intra*) UE,

$M_{ogółem}$ – import ogółem (*intra*+*extra*) na rynek UE.

Pierwsze wyrażenie powyższej formuły oznacza udział importu wewnętrznego *i*-tego dobra w imporcie ogółem tego dobra, a więc informuje jaką część zaopatrzenia importowego UE w *i*-te dobro pokrywa import wewnętrzny UE. Drugie wyrażenie oznacza udział importu wewnętrznego UE w imporcie ogółem UE, pokazując jaka część importu ogółem UE przypada na import wewnętrzny. Relacja pierwszego wyrażenia do drugiego wskazuje na ewentualną przewagę komparatywną UE w imporcie *i*-tego dobra. Interpretacja wyników jest następująca: wartość wskaźnika RCA^{UE}_{i} w przedziale 0 – 1 sugeruje brak przewagi komparatywnej UE w odniesieniu do *i*-tego dobra, natomiast wartość wskaźnika powyżej 1 sugeruje występowanie ujawnionej przewagi komparatywnej UE w produkcie *i*, przy czym wyższa wartość oznacza większą przewagę.

Wskaźnik RCA_i Grupp/Leglera (G/L) wyraża nieco inne podejście do ujawnionej przewagi komparatywnej, biorące pod uwagę relacje eksportu do importu na poziomie rynku światowego. W odróżnieniu od zmodyfikowanego miernika Balassy, który porównuje konkurencyjność podmiotów UE, w stosunku do podmiotów spoza UE, wyłącznie na unijnym rynku importowym, na którym podmioty z UE są względnie uprzywilejowane, miernik G/L porównuje tę konkurencyjność w skali rynku światowego, na którym wszystkie podmioty gospodarcze działają w podobnych warunkach. Uwzględnienie wskaźnika Grupp/Leglera, obok wskaźnika Balassy, pozwala zatem na bardziej kompletną analizę

przewagi komparatywnej UE. Wskaźnik Grupp/Leglera został przedstawiony w formule (3)[305]:

$$\mathrm{RCA_i} = \ln[X_{ij} / M_{ij} : X_j / M_J] \tag{3}$$

gdzie:

X_{ij} – eksport *i*-tego dobra z kraju *j*,

M_{ij} – import *i*-tego dobra do kraju *j*,

X_j – eksport ogółem z kraju *j*,

M_j – import ogółem kraju *j*.

Wskaźnik Grupp/Leglera, nawiązujący do innej wersji wskaźnika Balassy[306], jest logarytmem naturalnym ilorazu, w którym dzielną jest relacja eksportu *i*-tego dobra z kraju *j* do importu *i*-tego dobra do tego kraju, a dzielnikiem relacja eksportu ogółem kraju *j* do importu ogółem tego kraju. Zarówno dzielna i dzielnik interpretowane są jako pokrycie importu eksportem, tyle że w odniesieniu do różnego zakresu towarowego. Jeżeli to pokrycie jest wyższe w przypadku dobra *i* niż w przypadku wszystkich dóbr będącym przedmiotem handlu zagranicznego danego kraju, można mówić o przewadze komparatywnej tego kraju w odniesieniu do dobra *i*. Zlogarytmowanie wspomnianego ilorazu ułatwia interpretację wyników, ponieważ wyniki dodatnie sugerują istnienie przewagi komparatywnej kraju *j* w odniesieniu do dobra *i*, natomiast wyniki ujemne sugerują brak tej przewagi.

W niniejszej pracy zostanie wykorzystany wskaźnik Grupp/Leglera, uwzględniający wyłącznie eksport zewnętrzny UE oraz import zewnętrzny UE. Pominięcie wewnętrznych obrotów handlowych UE wynika z faktu, że obroty wewnętrzne i zewnętrzne realizowane są w zasadniczo odmiennych warunkach, a w zależności od towaru proporcja między nimi bywa różna, co mogłoby zniekształcić wyniki. Poza tym, antydumping odnosi się wyłącznie do importu zewnętrznego UE. Formuła wskaźnika G/L dla Unii Europejskiej, która zostanie wykorzystana w kolejnym podrozdziale, a której interpretacja jest identyczna jak opisana wyżej dla formuły (3), jest następująca:

[305] E. M. Pluciński, *Świat Europa Polska, Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych*, Oficyna wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz-Kraków 2008, s. 52.

[306] H. C. Faustino, *On the controversy between Ballance-Forstner-Murray and Bowen about measuring comparative advantage*, Estudos de economia, Vol. 11. 1991, Lisboa 1991, s. 203-212.

$$RCA^{UE}_{i} = \ln[(X^{UE}_{i\text{-}extra} / M^{UE}_{i\text{-}extra}) / (X^{UE}_{extra} / M^{UE}_{extra})] \quad (4)$$

gdzie:

$X^{UE}_{i\text{-}extra}$ – eksport zewnętrzny (*extra*) UE *i*-tego dobra (*i*=1,…, 555),

$M^{UE}_{i\text{-}extra}$ – import zewnętrzny (*extra*) UE *i*-tego dobra (*i*=1,…, 555),

X^{UE}_{extra} – eksport zewnętrzny (*extra*) UE,

M^{UE}_{extra} – import zewnętrzny (*extra*) UE.

Badanie obu wskaźników RCA^{UE}_{i} przeprowadzono, podobnie jak w poprzednich rozdziałach, na kodach towarowych CN8 objętych postępowaniami antydumpingowymi UE w latach 1995-2012. Dane statystyczne zostały pobrane z *Eurostatu*. Zakres przedmiotowy utworzonej bazy danych statystycznych, został dostosowany do zmieniającego się w czasie składu członkowskiego UE: w latach 1995-2003 dla UE-15, w latach 2004-2006 dla UE-25, a w latach 2007-2012 dla UE-27. Oba wskaźniki zostały oszacowane dla kolejnych lat okresu 2000-2012, w którym łącznie wykorzystano we wszczętych postępowaniach antydumpingowych 555 kodów towarowych CN8 (z ogólnej liczby 744 kodów uwzględnionych w tabeli 4.1). W każdym kolejnym roku wzięto pod uwagę kody towarowe objęte postępowaniami wdrożonymi w danym roku. Ze względu na to, że przewagi komparatywne (lub ich brak) są zjawiskiem względnie trwałym, a także, aby wyeliminować wpływ przypadkowych czynników (wahania koniunkturalne, zmiany składu członkowskiego UE, itp.) na wartość analizowanych wskaźników, obliczono je, dla każdego kodu towarowego, za okres pięciu lat poprzedzających rok wszczęcia postępowania. Rok wszczęcia postępowania został pominięty, aby nie zniekształcić wyniku potencjalnymi skutkami antydumpingu. Np. dla kodów towarowych objętych postępowaniami wdrożonymi w roku 2000, obliczono wskaźniki Balassy i Grupp/Leglera za lata 1995 – 1999.

Ostatnią z miar, które zostaną wykorzystane w niniejszym rozdziale, są bezwzględne udziały w imporcie na rynek UE poszczególnych krajów, zarówno członków UE, jak i krajów trzecich. W imporcie UE wyodrębniono trzy grupy krajów: dostawców z UE (import w obrębie rynku wewnętrznego), dostawców z krajów trzecich objętych antydumpingiem, dostawców z pozostałych krajów trzecich. Bezwzględne udziały w rynku są miarą istotną z punktu widzenia podmiotów gospodarczych, które porównują zmiany swojego udziału w rynku z udziałem innych podmiotów. Do miary tej nawiązują również przepisy antydumpingowe UE, określające minimalne progi udziału dostawców zagranicznych w

imporcie, które upoważniają do wszczęcia postępowania antydumpingowego. Podobnie jak zmodyfikowany miernik Balassy i miernik Grupp/Leglera, bezwzględne udziały w rynku importowym UE będą obliczone dla kodów towarowych objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi, za okres pięciu lat poprzedzających rok wszczęcia postępowania.

4.2.2. Wyniki badania i ich interpretacja

Analiza kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, z wykorzystaniem zmodyfikowanego wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej Balassy, została przeprowadzona w dwóch etapach. W pierwszym etapie, oszacowane dla kolejnych lat wskaźniki, odnoszące się do poszczególnych kodów towarowych CN8, odzwierciedlające stan rzeczy z pięciu lat poprzedzających rok wdrożenie postępowania, podzielono na trzy grupy: kody towarowe, w których UE posiadała przewagę komparatywną, kody towarowe bez przewagi komparatywnej UE oraz kody towarowe, dla których wystąpił brak porównywalnych danych. Dany kod zaliczono do grupy pierwszej, jeżeli przez większość analizowanego okresu pięcioletniego oszacowane wskaźniki sugerowały istnienie przewagi komparatywnej UE. Analogicznie, w grupie drugiej znalazły się te kody towarowe, dla których wyniki za większość lat wskazywały na brak przewagi komparatywnej. Drugi etap analizy obejmował wyłącznie kody towarowe, w przypadku których stwierdzono występowanie przewagi komparatywnej. Zadaniem tego etapu była odpowiedź na pytanie, czy ujawniona przewaga komparatywna UE miała charakter rosnący czy malejący? Do udzielenia odpowiedzi na to pytanie wykorzystano liniową linię trendu z okresów pięcioletnich. Wyniki obliczeń odnoszące się do pierwszego etapu badania umieszczono w tabeli 4.7, a wyniki drugiego etapu badania – w tabeli 4.8.

W tabeli 4.7 pokazano ilościową i procentową strukturę ujawnionych przewag komparatywnych odnoszących się do badanych w poszczególnych latach kodów towarowych. Z ogólnej liczby 555 kodów towarowych CN8 objętych wdrożonymi w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi UE, w przypadku 349 kodów ujawniła się przewaga komparatywna UE, w 162 kodach – brak przewagi, a w 44 kodach stwierdzono brak wiarygodnych danych, wynikający z powodu corocznych zmian wprowadzanych do Nomenklatury Scalonej. Po pominięciu kodów towarowych, w których wystąpił brak danych, obliczono strukturę procentową ujawnionych przewag komparatywnych w

odniesieniu do 511 kodów. Jak wynika z dwóch ostatnich kolumn tabeli 4.7, w odniesieniu do 68,30% kodów towarowych objętych antydumpingiem, UE posiadała przewagę komparatywną, w pozostałych przypadkach ujawnił się brak tej przewagi w badanym okresie. W zależności od roku, odsetek kodów towarowych z ujawnioną przewagą komparatywną wahał się od 40% w roku 2006 do prawie 94% w roku 2010. W badanym okresie wystąpiły tylko dwa lata (2004 i 2006), w których lekko przeważał odsetek kodów towarowych z brakiem tej przewagi.

Tabela 4.7. Struktura kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, według ujawnionej przewagi komparatywnej (mierzonej zmodyfikowanym wskaźnikiem Balassy), 2000-2012

Lata	Liczba kodów CN8	**Przewaga komparatywna**			**Przewaga komparatywna w %***	
		Jest	Brak	Brak d.	Jest	Brak
2000	24	18	6		75,00	25,00
2001	29	22	7		75,86	24,14
2002	33	17	16		51,52	48,48
2003	5	4	1		80,00	20,00
2004	55	25	30		45,45	54,55
2005	74	45	29		60,81	39,19
2006	51	19	28	4	40,43	59,57
2007	31	20	7	4	74,07	25,93
2008	69	43	4	22	91,49	8,51
2009	22	15	7		68,18	31,82
2010	64	58	4	2	93,55	6,45
2011	62	46	14	2	76,67	23,33
2012	36	17	9	10	65,38	34,62
2000-2012	**555**	**349**	**162**	**44**	**68,30**	**31,70**

* Dane procentowe zostały obliczone z pominięciem kodów towarowych, dla których jest brak danych.
Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Ustalenie struktury kodów towarowych według ujawnionej przewagi komparatywnej stanowi dopiero pierwszy etap analizy mającej na celu weryfikację hipotezy 1. Na razie wiemy, że większość kodów towarowych, które stały się przedmiotem antydumpingu UE w badanym okresie, charakteryzowała się ujawnioną przewagą komparatywną, mierzoną zmodyfikowanym wskaźnikiem Balassy. W drugim etapie spróbujemy odpowiedzieć na pytanie czy wspomniana przewaga komparatywna miała charakter rosnący czy malejący? W tym celu, na podstawie liniowych linii trendu wskaźnika w okresie pięcioletnim, ustalono kierunek zmian ujawnionej przewagi komparatywnej dla poszczególnych kodów towarowych w badanym okresie. Wyniki przedstawiono w tabeli 4.8.

W badanym okresie 349 kodów towarowych CN8 wskazywało na przewagę komparatywną UE. Z tej liczby 198 (56,73%) kodów charakteryzowało się malejącym trendem przewagi komparatywnej UE, a 151 (43,27%) – trendem rosnącym. Malejący trend przewagi komparatywnej UE dominował w większości lat badanego okresu, obejmując odpowiednio od 60% do 80% analizowanych kodów.

Tabela 4.8. Struktura kodów towarowych CN8 z ujawnioną (na podstawie zmodyfikowanego wskaźnika Balassy) przewagą komparatywną Unii Europejskiej, objętych wszczętymi przez UE postępowaniami antydumpingowymi, według kierunku trendu przewagi komparatywnej, 2000-2012

Lata	Liczba kodów CN8	**Liniowy trend**		**Liniowy trend w %**	
		Rosnący	Malejący	Rosnący	Malejący
2000	18	5	13	27,78	72,22
2001	22	12	10	54,55	45,45
2002	17	11	6	64,71	35,29
2003	4	3	1	75,00	25,00
2004	25	10	15	40,00	60,00
2005	45	15	30	33,33	66,67
2006	19	10	9	52,63	47,37
2007	20	11	9	55,00	45,00
2008	43	15	28	34,88	65,12
2009	15	3	12	20,00	80,00
2010	58	20	38	34,48	65,52
2011	46	30	16	65,22	34,78
2012	17	6	11	35,29	64,71
2000-2012	349	151	198	43,27	56,73

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Podsumowując wyniki umieszczone w tabeli 4.7 i 4.8, można stwierdzić, że z ogólnej liczby 511 zbadanych kodów towarowych CN8 objętych postępowaniami antydumpingowymi UE w latach 2000-2012, w przypadku ponad 70% kodów UE nie wykazywała ujawnionej przewagi komparatywnej mierzonej zmodyfikowanym wskaźnikiem Balassy (31,7% badanych kodów) bądź ją traciła (38,7% kodów). W pozostałych przypadkach (29,5%) ujawniła się przewaga komparatywna UE z rosnącym trendem. Wyniki badania z wykorzystaniem zmodyfikowanego wskaźnika Balassy wskazują zatem na pozytywną weryfikację hipotezy 1.

Otrzymane wyniki, będące średnią dla wszystkich, dotkniętych antydumpingiem, kodów towarowych, warto również ująć w strukturze działów produkcji HS2, w celu identyfikacji działów z ponadprzeciętnie wysokim odsetkiem kodów z brakiem ujawnionej

przewagi komparatywnej UE lub kodów z malejącym trendem ujawnionej przewagi komparatywnej. Obliczenia dotyczą badanych wcześniej 511 kodów towarowych CN8, a wyniki zestawiono w tabeli 4.9.

Z tabeli 4.9 wynika, że poszczególne działy produkcji HS2 różniły się zasadniczo pod względem ujawnionej przewagi komparatywnej. Odsetek kodów z brakiem ujawnionej przewagi komparatywnej UE wahał się w poszczególnych działach od 0 do 100%, podobnie jak odsetek kodów z malejącą ujawnioną przewagą komparatywną. Okazało się, że w większości analizowanych działów odsetek kodów towarowych z brakiem lub z malejącym trendem przewagi komparatywnej był poniżej średniej dla wszystkich kodów towarowych. Z drugiej strony, w przypadku siedmiu działów odsetek ten sięgnął 100%.

Tabela 4.9. Struktura kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi, z wyodrębnieniem działów produkcji HS2, według ujawnionej przewagi komparatywnej (mierzonej zmodyfikowanym wskaźnikiem Balassy), wraz z trendami dla kodów z ujawnioną przewagę komparatywną

Dział HS2		Przewaga komparatywna w %		Liczba kodów z przewagą komparatywną	Liniowy trend przewagi komparatywnej w %		Odsetek kodów z brakiem lub z malejącym trendem
Nr	Liczba kodów CN8	Brak	Jest		Rosnący	Malejący	
03	14	78,57	21,43	3	100	0	78,57
08	3	33,33	66,67	2	50,00	50,00	66,67
15	7	0	100	7	28,57	71,43	71,43
20	5	60,00	40,00	2	100	0	60,00
21	2	0	100	2	50,00	50,00	50,00
22	5	20,00	80,00	4	75,00	25,00	40,00
23	2	0	100	2	100,00	0,00	0,00
27	14	28,57	71,43	10	70,00	30,00	50,00
28	12	41,67	58,33	7	14,29	85,71	91,67
29	22	36,36	63,64	14	21,43	78,57	86,36
31	2	50,00	50,00	1	0	100	100,00
34	3	33,33	66,67	2	100	0	33,33
38	8	25,00	75,00	6	66,67	33,33	50,00
39	11	18,18	81,82	9	44,44	55,56	63,64
40	3	33,33	66,67	2	50,00	50,00	66,67
41	2	0	100	2	50,00	50,00	50,00
44	2	50,00	50,00	1	100	0	50,00
48	16	0,00	100,00	16	43,75	56,25	56,25
54	14	50,00	50,00	7	42,86	57,14	78,57
55	2	100	0	0	0,00	0,00	100,00
63	5	100	0	0	0,00	0,00	100,00
64	50	42,00	58,00	29	27,59	72,41	84,00
68	7	28,57	71,43	5	20,00	80,00	85,71
69	22	22,73	77,27	17	29,41	70,59	77,27
70	12	0,00	100,00	12	33,33	66,67	66,67
72	83	14,46	85,54	71	42,25	57,75	63,86

73	103	30,10	69,90	72	51,39	48,61	64,08
76	7	14,29	85,71	6	0	100	100,00
81	3	33,33	66,67	2	0	100	100,00
83	4	75,00	25,00	1	100	0	75,00
84	5	40,00	60,00	3	66,67	33,33	60,00
85	43	41,86	58,14	25	52,00	48,00	69,77
87	9	33,33	66,67	6	16,67	83,33	88,89
90	5	100	0	0	0	0	100,00
95	1	100	0	0	0	0	100,00
96	3	66,67	33,33	1	100	0	66,67

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Ze zidentyfikowanych w rozdz. 4.2 działów z relatywnie dużą liczbą kodów objętych postępowaniami antydumpingowymi UE (73, 72, 85, 64), zaledwie jeden (64 – obuwie, getry i tym podobne) charakteryzował się wyższym niż średnia odsetkiem kodów towarowych z brakiem ujawnionej przewagi komparatywnej lub malejącym trendem ujawnionej przewagi. Z kolei w dziale 27 (paliwa mineralne), wyróżnionym wcześniej pod względem wartości kodów towarowych objętych antydumpingiem, odsetek ten był niższy od średniej. Powyższe wyniki pokazują zatem, że wymienione działy HS2 nie odbiegają znacząco, pod względem ujawnionej przewagi komparatywnej i jej trendu, od średniej dla wszystkich analizowanych kodów.

Badanie ujawnionych przewag komparatywnych na podstawie zmodyfikowanego miernika Balassy zostanie uzupełnione analizą wykorzystującą odmienne podejście do tej kwestii, z zastosowaniem wskaźnika Grupp/Leglera. Analiza kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, z wykorzystaniem wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej G/L, została przeprowadzona podobnie, jak w przypadku zmodyfikowanego wskaźnika Balassy, w dwóch etapach. Najpierw oszacowano wskaźniki G/L, odnoszące się do poszczególnych kodów towarowych CN8, pod kątem występowania przewagi lub jej braku. W drugim etapie sprawdzono, czy ujawniona przewaga komparatywna UE miała charakter rosnący czy malejący. Wyniki obliczeń odnoszące się do pierwszego etapu badania umieszczono w tabeli 4.10, a wyniki drugiego etapu badania – w tabeli 4.11.

Jak wynika z tabeli 4.10, z ogólnej liczby 555 analizowanych kodów towarowych CN8 objętych wdrożonymi w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi UE, w przypadku 286 kodów ujawniła się przewaga komparatywna UE, w przypadku 225 kodów – brak przewagi, a w odniesieniu do 44 kodów stwierdzono brak wiarygodnych danych. Po pominięciu kodów towarowych, w których wystąpił brak danych, obliczono strukturę

procentową ujawnionych przewag komparatywnych dla 511 kodów. Jak wynika z dwóch ostatnich kolumn tabeli 4.9, w przypadku 56% kodów towarowych objętych antydumpingiem UE posiadała przewagę komparatywną, w pozostałych przypadkach (44%) ujawnił się brak tej przewagi w badanym okresie. W zależności od roku, odsetek kodów towarowych z ujawnioną przewagą komparatywną wahał się od 37% w roku 2007 do prawie 81% w roku 2010. Pięć lat z badanego okresu (2004, 2006, 2007, 2009 i 2012) charakteryzowało się dominacją odsetka kodów towarowych z brakiem ujawnionej przewagi komparatywnej UE. W przypadku obu badań (z zastosowaniem zmodyfikowanego wskaźnika Balassy oraz wskaźnika G/L) przeważały kody z ujawnioną przewagą komparatywną UE. Jednak, w przypadku wskaźnika G/L, odsetek tych kodów okazał się niższy, podczas gdy udział kodów towarowych z brakiem ujawnionej przewagi komparatywnej UE zwiększył się o ponad 12 pkt. proc.

Tabela 4.10. Struktura kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, według ujawnionej przewagi komparatywnej mierzonej wskaźnikiem Grupp/Leglera, 2000-2012

Lata	Liczba kodów CN8	**Przewaga komparatywna**			**Przewaga komparatywna w %***	
		Jest	Brak	Brak d.	Jest	Brak
2000	24	13	11		54,17	45,83
2001	29	15	14		51,72	48,28
2002	33	18	15		54,55	45,45
2003	5	3	2		60,00	40,00
2004	55	25	30		45,45	54,55
2005	74	38	36		51,35	48,65
2006	51	18	29	4	38,30	61,70
2007	31	10	17	4	37,04	62,96
2008	69	35	12	22	74,47	25,53
2009	22	9	13		40,91	59,09
2010	64	50	12	2	80,65	19,35
2011	62	41	19	2	68,33	31,67
2012	36	11	15	10	42,31	57,69
2000-2012	**555**	**286**	**225**	**44**	**55,97**	**44,03**

* Dane procentowe zostały obliczone z pominięciem kodów towarowych, dla których jest brak danych.
Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Tabela 4.11 zawiera wyniki analizy liniowych linii trendu wartości wskaźnika Grupp/Leglera dla 286 kodów towarowych CN8, wskazujących na ujawnioną przewagę komparatywną UE. Z tej liczby, 168 kodów (58,74%, a więc nieco wyższy odsetek niż w odpowiednim badaniu na podstawie wskaźnika Balassy) charakteryzowało się malejącym

trendem przewagi komparatywnej, a 118 (41,26%) – trendem rosnącym. Malejący trend przewagi komparatywnej UE dominował w większości lat badanego okresu, obejmując odpowiednio od 55,56% do 77,14% analizowanych kodów.

Tabela 4.11. Struktura kodów towarowych CN8 z ujawnioną (na podstawie wskaźnika Grupp/Leglera) przewagą komparatywną Unii Europejskiej, objętych wszczętymi przez UE postępowaniami antydumpingowymi, według kierunku trendu przewagi komparatywnej, 2000-2012

Lata	Liczba kodów CN8	Liniowy trend		Liniowy trend w %	
		Rosnący	Malejący	Rosnący	Malejący
2000	13	5	8	38,46	61,54
2001	15	10	5	66,67	33,33
2002	18	7	11	38,89	61,11
2003	3	1	2	33,33	66,67
2004	25	12	13	48,00	52,00
2005	38	12	26	31,58	68,42
2006	18	13	5	72,22	27,78
2007	10	4	6	40,00	60,00
2008	35	8	27	22,86	77,14
2009	9	4	5	44,44	55,56
2010	50	14	36	28,00	72,00
2011	41	25	16	60,98	39,02
2012	11	3	8	27,27	72,73
2000-2012	**286**	**118**	**168**	**41,26**	**58,74**

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Podsumowując wyniki zestawione w tabelach 4.10 i 4.11 można stwierdzić, że z ogólnej liczby 511 dostępnych kodów towarowych CN8 objętych postępowaniami antydumpingowymi UE w latach 2000-2012, w przypadku blisko 77% kodów Unia Europejska nie wykazywała ujawnionej przewagi komparatywnej mierzonej wskaźnikiem Grupp/Leglera (44% badanych kodów) bądź ją traciła (32,9% kodów). W pozostałych przypadkach (23%) ujawniła się przewaga komparatywna UE z rosnącym trendem. Wyniki badania z wykorzystaniem tego wskaźnika również wskazują na pozytywną weryfikację hipotezy 1. Wyraźnie wyższy odsetek kodów towarowych z brakiem ujawnionej przewagi komparatywnej w przypadku wykorzystania miernika Grupp/Leglera, w porównaniu do zmodyfikowanego miernika Balassy, wynika z różnic poziomu, na jakim oba mierniki analizują konkurencyjność UE. Zmodyfikowany miernik Balassy analizuje konkurencyjność unijnych podmiotów gospodarczych, w porównaniu do podmiotów pozaunijnych, wyłącznie na rynku importowym UE. Na tym rynku podmioty unijne, w odróżnieniu od pozaunijnych,

nie napotykają w zasadzie żadnych barier w obrocie towarowym. Natomiast wskaźnik G/L porównuje konkurencyjność UE na poziomie rynku światowego, na którym bariery dotyczą wszystkich uczestników handlu.

Podobnie jak w przypadku zmodyfikowanego wskaźnika Balassy, wyniki otrzymane za pomocą miernika G/L zostały ujęte w strukturze działów produkcji HS2, w tym samym celu, czyli identyfikacji działów z ponadprzeciętnie wysokim odsetkiem kodów z brakiem ujawnionej przewagi komparatywnej UE bądź malejącym trendem tej przewagi. Obliczenia dotyczą tych samych 511 kodów towarowych CN8, a wyniki zestawiono w tabeli 4.12.

Podobnie jak w tabeli 4.9, poszczególne działy produkcji HS2 różniły się zasadniczo pod względem ujawnionej przewagi komparatywnej, a odsetek kodów z brakiem ujawnionej przewagi komparatywnej lub z malejącą ujawnioną przewagą komparatywną wahał się od 0% do 100%. Okazało się jednak, że w większości analizowanych działów odsetek ten był powyżej średniej dla wszystkich kodów towarowych, a w przypadku dziewięciu działów sięgnął 100%. Zidentyfikowane w rozdz. 4.2 działy z relatywnie dużą liczbą kodów objętych postępowaniami antydumpingowymi UE (73, 72, 85, 64) oraz z relatywnie wysoką wartością tych kodów (27, 85) nie wykazywały znaczących odchyleń od średniej.

Tabela 4.12. Struktura kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi, z wyodrębnieniem działów produkcji HS2, według ujawnionej przewagi komparatywnej (mierzonej wskaźnikiem Grupp/Leglera), wraz z trendami dla kodów z ujawnioną przewagę komparatywną

Dział HS2		Przewaga komparatywna (% kodów)		Liczba kodów z przewagą komparatywną	Liniowy trend przewagi komparatywnej (% kodów)		Odsetek kodów z brakiem lub z malejącym trendem
Nr	Liczba kodów CN8	Brak	Jest		Rosnący	Malejący	
03	14	71,43	28,57	4	75	25	78,57
08	3	66,67	33,33	1	100,00	0,00	66,67
15	7	29	71	5	20,00	80,00	85,71
20	5	100,00	0,00	0	0	0	100,00
21	2	50	50	1	0,00	100,00	100,00
22	5	80,00	20,00	1	100,00	0,00	80,00
23	2	0	100	2	100,00	0,00	0,00
27	14	35,71	64,29	9	55,56	44,44	64,29
28	12	75,00	25,00	3	66,67	33,33	83,33
29	22	45,45	54,55	12	33,33	66,67	81,82
31	2	100,00	0,00	0	0	0	100,00
34	3	100,00	0,00	0	0	0	100,00
38	8	12,50	87,50	7	57,14	42,86	50,00
39	11	72,73	27,27	3	33,33	66,67	90,91
40	3	66,67	33,33	1	100,00	0,00	66,67
41	2	0	100	2	0,00	100,00	100,00

44	2	100,00	0,00	0	0	0	100,00
48	16	12,50	87,50	14	50,00	50,00	56,25
54	14	78,57	21,43	3	100,00	0,00	78,57
55	2	100,00	0	0	0,00	0,00	100,00
63	5	100	0	0	0,00	0,00	100,00
64	50	52,00	48,00	24	16,67	83,33	92,00
68	7	14,29	85,71	6	50,00	50,00	57,14
69	22	36,36	63,64	14	21,43	78,57	86,36
70	12	41,67	58,33	7	28,57	71,43	83,33
72	83	30,12	69,88	58	24,14	75,86	83,13
73	103	37,86	62,14	64	53,13	46,88	66,99
76	7	14,29	85,71	6	17	83	85,71
81	3	100,00	0,00	0	0	0	100,00
83	4	100,00	0,00	0	0	0	100,00
84	5	40,00	60,00	3	66,67	33,33	60,00
85	43	39,53	60,47	26	53,85	46,15	67,44
87	9	55,56	44,44	4	25,00	75,00	88,89
90	5	0	100	5	80	20	20,00
95	1	100	0	0	0	0	100,00
96	3	66,67	33,33	1	100	0	66,67

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Ostatnią z miar wykorzystanych w niniejszym rozdziale są bezwzględne udziały w imporcie na rynek UE poszczególnych krajów, zarówno członków UE, jak i krajów trzecich. Zmiany bezwzględnych udziałów w rynku, jak wspomniano wcześniej, są miarą istotną z punktu widzenia podmiotów gospodarczych oraz nawiązującą do przepisów antydumpingowych UE. Podobnie jak zmodyfikowany miernik Balassy i miernik Grupp/Leglera, bezwzględne udziały w rynku importowym UE zostały obliczone dla 511 kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi. Następnie określono kierunek liniowej linii trendu zmian tych udziałów za okres pięciu lat poprzedzających rok wszczęcia postępowania. W imporcie UE wyodrębniono trzy grupy krajów: dostawców z UE (import w obrębie rynku wewnętrznego), dostawców z krajów trzecich objętych antydumpingiem, dostawców z pozostałych krajów trzecich. Wyniki zostały przedstawione w tabeli 4.13.

Widoczne w tabeli 4.13 zmniejszenie badanej liczby kodów do 506 wynika z pominięcia pięciu kodów, dla których nie były dostępne dane. Odsetki przedstawione w tabeli potwierdzają przypuszczenie, że w okresach (pięcioletnich) poprzedzających wszczęcie postępowania antydumpingowego, zdecydowana większość badanych kodów towarowych (średnio blisko 80%) charakteryzowała się wzrostem udziału krajów trzecich objętych antydumpingiem w zaopatrzeniu importowym rynku UE. We wszystkich latach analizowanego okresu dominował trend rosnący udziału tej grupy krajów, wahając się w

przedziale 68% – 93%. Jednocześnie pozostałe wyodrębnione grupy krajów odnotowały malejący trend udziału w imporcie do UE, w odniesieniu do większości kodów CN8 objętych antydumpingiem. I tak, w przypadku krajów UE, dotyczyło to średnio 57% kodów, a w przypadku krajów trzecich nie objętych antydumpingiem – średnio 62% kodów.

Tabela 4.13. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi (AD), według kierunku pięcioletniego trendu (w okresie poprzedzającym wszczęcie) zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów

Lata	Liczba kodów CN8	Liniowy trend zmian udziału w imporcie UE dostawców z					
		Unii Europejskiej		Krajów trzecich objętych AD		Pozostałych krajów trzecich	
		Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)
2000	24	29,17	70,83	83,33	16,67	37,50	62,50
2001	29	34,48	65,52	68,97	31,03	58,62	41,38
2002	33	24,24	75,76	78,79	21,21	54,55	45,45
2003	5	40,00	60,00	80,00	20,00	60,00	40,00
2004	54	42,59	57,41	77,78	22,22	46,30	53,70
2005	74	50,00	50,00	77,03	22,97	29,73	70,27
2006	47	65,96	34,04	68,09	31,91	19,15	80,85
2007	26	53,85	46,15	92,31	7,69	23,08	76,92
2008	46	52,17	47,83	93,48	6,52	26,09	73,91
2009	22	22,73	77,27	86,36	13,64	27,27	72,73
2010	62	41,94	58,06	82,26	17,74	41,94	58,06
2011	58	46,55	53,45	75,86	24,14	50,00	50,00
2012	26	19,23	80,77	84,62	15,38	46,15	53,85
2000-2012	**506**	**43,28**	**56,72**	**79,84**	**20,16**	**38,34**	**61,66**

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Podsumowując można stwierdzić, że udział w rynku importowym UE krajów objętych antydumpingiem wzrastał, w przypadku większości analizowanych kodów CN8, w okresach poprzedzających wszczęcie postępowania, kosztem udziału w tym rynku nie tylko dostawców z krajów członkowskich, ale również, a nawet w większym stopniu – kosztem pozostałych krajów trzecich. Wynik ten nie jest zaskakujący, z uwagi na fakt, że w przypadku podmiotów UE konkurują one na pozbawionym barier rynku wewnętrznym UE, podczas gdy dla krajów trzecich jest to rynek zagraniczny.

Tabela 4.14. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi (AD), z uwzględnieniem działów produkcji HS2, według kierunku trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów

Dział HS 2		Liniowy trend zmian udziału w imporcie UE dostawców z					
Nr	Liczba kodów CN8	Unii Europejskiej		Krajów trzecich objętych AD		Pozostałych krajów trzecich	
		Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)
03	14	64,29	35,71	71,43	28,57	35,71	64,29
08	3	100,00	0,00	66,67	33,33	0,00	100,00
15	7	14,29	85,71	71,43	28,57	71,43	28,57
20	5	80,00	20,00	80,00	20,00	40,00	60,00
21	2	0,00	100,00	100,00	0,00	50,00	50,00
22	5	80,00	20,00	60,00	40,00	20,00	80,00
23	2	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00
27	14	64,29	35,71	78,57	21,43	35,71	64,29
28	12	41,67	58,33	91,67	8,33	33,33	66,67
29	22	27,27	72,73	95,45	4,55	36,36	63,64
31	2	50,00	50,00	100,00	0,00	50,00	50,00
34	3	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
38	8	62,50	37,50	37,50	62,50	50,00	50,00
39	11	54,55	45,45	63,64	36,36	45,45	54,55
40	3	33,33	66,67	66,67	33,33	33,33	66,67
41	2	50,00	50,00	100,00	0,00	0,00	100,00
44	2	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
48	16	50,00	50,00	81,25	18,75	37,50	62,50
54	14	28,57	71,43	71,43	28,57	28,57	71,43
55	2	0,00	100,00	100,00	0,00	50,00	50,00
63	5	0,00	100,00	60,00	40,00	80,00	20,00
64	50	46,00	54,00	76,00	24,00	38,00	62,00
68	7	28,57	71,43	85,71	14,29	14,29	85,71
69	21	28,57	71,43	95,24	4,76	38,10	61,90
70	12	33,33	66,67	100,00	0,00	25,00	75,00
72	81	35,80	64,20	83,95	16,05	44,44	55,56
73	101	48,51	51,49	84,16	15,84	32,67	67,33
76	7	0,00	100,00	100,00	0,00	57,14	42,86
81	3	33,33	66,67	66,67	33,33	33,33	66,67
83	4	50,00	50,00	75,00	25,00	25,00	75,00
84	5	60,00	40,00	100,00	0,00	20,00	80,00
85	43	46,51	53,49	62,79	37,21	46,51	53,49
87	9	44,44	55,56	66,67	33,33	44,44	55,56
90	5	20,00	80,00	40,00	60,00	80,00	20,00
95	1	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
96	3	66,67	33,33	66,67	33,33	0,00	100,00
Ogółem	**506**	**43,28**	**56,72**	**79,84**	**20,16**	**38,34**	**61,66**

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Tabela 4.14 przedstawia, analogicznie jak tab. 4.13, liniowe trendy udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów, ale z przypisaniem poszczególnych kodów towarowych do działów produkcji HS2. Zgodnie z oczekiwaniem, liniowy trend importu (odnośnych kodów towarowych CN8) z krajów objętych antydumpingiem, w pięcioletnich okresach poprzedzających wszczęcie wobec nich postępowania, w przytłaczającej większości działów HS2 był rosnący. Jedynie w dwóch działach HS2 (38 – produkty chemiczne różne, 90 – przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne) przeważała liczba kodów z malejącym trendem udziału w imporcie UE krajów objętych antydumpingiem. Zidentyfikowane w rozdz. 4.1 działy z relatywnie dużą liczbą kodów objętych postępowaniami antydumpingowymi UE (73, 72, 85, 64) oraz z relatywnie wysoką wartością tych kodów (27, 85) nie wykazywały, dla krajów objętych antydumpingiem, znaczących odchyleń od średniej. Jednocześnie warto zauważyć, że w odróżnieniu od pozostałych wymienionych wyżej działów, większość odnośnych kodów towarowych z działu 27 charakteryzowała się, w analizowanych okresach pięcioletnich, rosnącym trendem udziału w imporcie UE dostawców z krajów członkowskich.

Nawiązując do hipotezy weryfikowanej w niniejszym podrozdziale, można stwierdzić, że w analizowanym okresie antydumping był wykorzystywany przez UE w odniesieniu do importu tych grup towarowych, w których nie posiadała ona przewagi komparatywnej albo ją traciła. Powyższą konkluzję sformułowano na podstawie badania, kolejno, dwóch mierników ujawnionej przewagi komparatywnej: zmodyfikowanego miernika Balassy oraz miernika Grupp/Leglera. Brak przewagi komparatywnej UE w kodach towarowych CN8 objętych postępowaniami ujawnił się wyraźniej w przypadku miernika Grupp/Leglera. Dodatkowo, na podstawie badania zmian udziałów w rynku kodów towarowych objętych antydumpingiem, zauważono, że w zdecydowanej większości odnośnych kodów towarowych, w okresach (pięcioletnich) poprzedzających wszczęcie postępowania antydumpingowego, kraje objęte postępowaniami zwiększały swoje udziały w rynku importowym UE. Towarzyszył temu spadek udziału w rynku pozostałych wyodrębnionych grup krajów, przy czym spadek ten w większym stopniu dotknął kraje trzecie nieobjęte postępowaniami, niż kraje UE. Spadek, *ex ante*, udziałów w unijnym rynku importowym wskazuje na to, że kraje UE mogły, przynajmniej częściowo, tracić swoją przewagę komparatywną w warunkach dumpingu krajów trzecich.

4.3. Tendencje zmian importu objętego postępowaniami antydumpingowymi – weryfikacja hipotezy 2

4.3.1. Metoda i zakres badania

W odróżnieniu od hipotezy pierwszej (weryfikowanej w rozdz. 4.2), która odnosiła się do przyczyn antydumpingu Unii Europejskiej, hipoteza druga nawiązuje do skutków stosowania tego instrumentu polityki handlowej. Można ją sformułować następująco: Antydumping jest skutecznym instrumentem selektywnej protekcji rynku UE przed importem dóbr z krajów, wobec których został zastosowany. Powoduje jednak efekt przesunięcia handlu, który sprawia, że beneficjentami tej polityki mogą być nie tylko producenci unijni. W celu weryfikacji obu członów powyższej hipotezy, należy odpowiedzieć na dwa pytania:

1. Czy zastosowanie antydumpingu doprowadziło do redukcji handlu, tj. spadku bezwzględnych udziałów w rynku importowym UE odnośnych dóbr z krajów objętych antydumpingiem? Dodatkowo: czy status kodów towarowych z uwagi na występowanie przewagi komparatywnej UE wpłynął na skalę tej redukcji?
2. Jeżeli tak, to czy beneficjentem powyższej zmiany stali się dostawcy z UE czy dostawcy z krajów trzecich, nieobjętych antydumpingiem? Dodatkowo: czy status kodów towarowych z uwagi na występowanie przewagi komparatywnej UE miał na to wpływ?

Badanie liniowego trendu zmian udziałów w rynku importowym UE krajów objętych antydumpingiem przeprowadzono, podobnie jak w rozdziale 4.2, na kodach towarowych CN8 będących przedmiotem postępowań antydumpingowych UE w latach 1995-2012, korzystając z utworzonej na podstawie *Eurostatu* bazy danych statystycznych. Zakres przedmiotowy bazy danych statystycznych, podobnie jak wyżej, został dostosowany do zmieniającego się w czasie składu członkowskiego UE: w latach 1995-2003 dla UE-15, w latach 2004-2006 dla UE-25, a w latach 2007-2012 dla UE-27. Z uwagi na fakt, że wszczęte postępowania antydumpingowe mogą zakończyć się w dwojaki sposób, tj. bez nałożenia środków ostatecznych lub z nałożeniem tych środków (ceł lub zobowiązań cenowych), podzielono badanie, wraz z odpowiednimi danymi, na dwie części. Część pierwsza objęła wartość importu kodów towarowych pochodzącą z krajów, wobec których zakończono postępowanie antydumpingowe, bez nałożenia środków ostatecznych. W drugiej części znalazł się import w ramach odpowiednich kodów towarowych z krajów, przeciwko którym

UE zastosowała środki ostateczne. Niektóre kody CN8 zostały przeanalizowane w obu częściach badania, w tych przypadkach, kiedy postępowanie dotyczące tych kodów, a wszczęte przeciwko grupie krajów, zakończyło się dla poszczególnych krajów w różny sposób. Dodatkowo, w obu częściach analizy uwzględniono, jak wyżej, działy produkcji HS2. Obie części badania różnią się zakresem czasowym analizy.

W pierwszej części badania, obejmującej przypadki antydumpingu bez nałożenia środków ostatecznych, wzięto pod uwagę, dla każdego odnośnego kodu towarowego w analizowanym roku, wartość importu do UE w okresie trzyletnim: rok przed wszczęciem postępowania, rok wszczęcia postępowania oraz rok po wszczęciu. Np. dla kodów towarowych objętych postępowaniami wdrożonymi w roku 1996, pobrano wartości odnośnego importu i na tej podstawie obliczono ich bezwzględne udziały w imporcie UE oraz liniowy trend zmian w latach 1995 – 1997. Zdecydowano się na analizę zmian w okresie trzyletnim z tego powodu, że postępowania antydumpingowe, zakończone bez nałożenia środków ostatecznych, mogą trwać maksymalnie 15 miesięcy, a więc czas ich wpływu na strumienie handlu jest względnie krótki i sprowadza się, zgodnie z teorią, do efektu nękania (*harassment effect*). Uwzględnienie roku przed wszczęciem postępowania jest potrzebne jako punkt odniesienia do zmian zaistniałych w roku wszczęcia i w roku następnym. Warto jednak pamiętać, że takie podejście jest pewnym uproszczeniem, ponieważ w różnym stopniu uwzględnia specyfikę poszczególnych postępowań, które mogą być wprowadzane w dowolnym miesiącu danego roku.

W drugiej części badania, obejmującej przypadki antydumpingu z nałożeniem środków ostatecznych, wzięto pod uwagę, dla każdego odnośnego kodu towarowego w analizowanym roku, wartość importu do UE w okresie pięcioletnim: rok wszczęcia postępowania i kolejne cztery lata. Np. dla kodów towarowych objętych postępowaniami wdrożonymi w roku 1995, pobrano wartości odnośnego importu i na tej podstawie obliczono ich bezwzględne udziały w imporcie UE oraz liniowy trend zmian w latach 1995 – 1999. Zdecydowano się na analizę zmian w okresie pięcioletnim z tego powodu, że środki ostateczne nakładane są na pięć lat, z możliwością przedłużenia.

Obie części badania uwzględniają podział dostawców importu do UE na trzy grupy: dostawców z UE (import w obrębie rynku wewnętrznego), dostawców z krajów trzecich objętych antydumpingiem, dostawców z pozostałych krajów trzecich. Podział ten umożliwi odpowiedź na drugie pytanie związane z badaną w niniejszym rozdziale hipotezą, a mianowicie: jakie podmioty były beneficjentem postępowań antydumpingowych UE?

W obu częściach badania otrzymane wyniki zestawiono, dla porównania, z odpowiednimi danymi *ex ante*. Dodatkowo, porównywalne kody towarowe podzielono według statusu przewagi komparatywnej UE (rosnąca przewaga UE *versus* brak przewagi lub przewaga malejąca), aby zauważyć ewentualny wpływ tego statusu na redukcję oraz przesunięcie handlu.

4.3.2. Wyniki badania i ich interpretacja

W tabeli 4.15 przedstawiono kierunki trendu udziału w imporcie UE dla kodów towarowych CN8, objętych postępowaniami antydumpingowymi, zakończonymi bez nałożenia środków ostatecznych. Liczba kodów objętych takimi postępowaniami wyniosła 344 (z ogólnej liczby 744 kodów CN8 uwzględnionych w tabeli 4.1) w analizowanym okresie 1996-2011. Dla każdego z tej liczby kodów oszacowano udziały w imporcie wyodrębnionych grup krajów w odpowiednich okresach trzyletnich (rok poprzedzający wszczęcie postępowania, rok wszczęcia, rok po wszczęciu), a następnie określono liniowy trend zmian tych udziałów. W przypadku kodów towarowych, dla których postępowanie antydumpingowe, w zależności od krajów, zakończyło się w różny sposób, pominięto wartości importu z krajów, wobec których zastosowano środki ostateczne.

Tabela 4.15. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 1996-2011 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonych bez nałożenia środków ostatecznych, według kierunku trzyletniego trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów

Lata	Liczba kodów CN8	Liniowy trend zmian udziału w imporcie UE dostawców z					
		Unii Europejskiej		Krajów trzecich objętych AD		Pozostałych krajów trzecich	
		Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)
1996	11	45,45	54,55	45,45	54,55	36,36	63,64
1997	32	68,75	31,25	21,88	78,13	65,63	34,38
1998	10	40,00	60,00	70,00	30,00	60,00	40,00
1999	34	20,59	79,41	58,82	41,18	64,71	35,29
2000	17	5,88	94,12	76,47	23,53	94,12	5,88
2001	18	50,00	50,00	61,11	38,89	50,00	50,00
2002	20	40,00	60,00	45,00	55,00	65,00	35,00
2003	1	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
2004	20	95,00	5,00	70,00	30,00	10,00	90,00
2005	56	42,86	57,14	71,43	28,57	41,07	58,93
2006	22	54,55	45,45	54,55	45,45	50,00	50,00
2007	14	57,14	42,86	57,14	42,86	50,00	50,00

2008	33	69,70	30,30	12,12	87,88	42,42	57,58
2009	9	22,22	77,78	33,33	66,67	100,00	0,00
2010	12	33,33	66,67	66,67	33,33	75,00	25,00
2011	25	36,00	64,00	48,00	52,00	64,00	36,00
1996-2011	**334**	**47,31**	**52,69**	**52,10**	**47,90**	**54,49**	**45,51**
2000-2011	**240**	**47,92**	**52,08**	**54,58**	**45,42**	**52,92**	**47,08**

Uwaga. Podana liczba kodów będących przedmiotem postępowań antydumpingowych, wszczętych w latach 2000-2011, została zmniejszona o siedem kodów, dla których brakowało porównywalnych danych z okresu przed wszczęciem postępowania.
Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Z ogólnej liczby 344 kodów towarowych CN8 objętych wdrożonymi w latach 1996-2011 postępowaniami antydumpingowymi UE, zakończonymi bez nałożenia środków ostatecznych, w tabeli 4.15 uwzględniono 334 kody, ponieważ w przypadku pozostałych 10 kodów brakowało danych. Z tabeli wynika, że w analizowanym okresie, udziały krajów, przeciwko którym zostały wszczęte postępowania antydumpingowe UE, charakteryzowały się, częściowo, liniowym trendem rosnącym (średnio w 52% kodów towarowych) oraz liniowym trendem malejącym (średnio w 48% kodów). Podane odsetki nie wskazują na powstanie efektu nękania wskutek samego wszczęcia postępowań antydumpingowych. Odpowiednie odsetki odnoszące się do dostawców z UE również nie wskazują na to, że ich sytuacja na rynku importowym, po wszczęciu postępowań, poprawiła się. Względnie dobrą pozycję uzyskały natomiast pozostałe kraje trzecie, nieobjęte postępowaniami.

Obraz zmienia się jednak, jeżeli porównamy powyższe dane z danymi *ex ante*, czyli dotyczącymi odnośnych kodów towarowych za okres pięcioletni przed wszczęciem postępowania antydumpingowego. W celu porównania, pobrano z tabeli 4.13 dane dotyczące kodów towarowych CN8 za okres 2000-2011, ale tylko te odnoszące się do postępowań zakończonych bez nałożenia środka ostatecznego. Otrzymano w ten sposób 247 kodów towarowych, z których siedem pominięto z powodu braku danych. Odnośne dane zestawiono w tabeli 4.15a. Jednocześnie, tabelę 4.15 (dolny wiersz) uzupełniono o porównywalne dane *ex post* dla analogicznego okresu i liczby kodów towarowych.

Jak wynika z tabeli 4.15a, kraje trzecie objęte antydumpingiem wykazywały, w okresach pięcioletnich przed wszczęciem postępowań, rosnący trend udziału w rynku importowym UE średnio w przypadku 79% kodów towarowych, a po wszczęciu postępowania średnio w niecałych 55%. Oznacza to, że sytuacja krajów trzecich, objętych wszczętymi postępowaniami, znacząco się pogorszyła (spadek odsetka kodów z rosnącym trendem udziału w rynku o blisko 24 pkt. proc.), co można przypisać efektowi nękania oraz, w przypadkach zastosowania ceł tymczasowych, dodatkowo – efektowi redukcji handlu

(*trade destruction effect*). Skorzystały na tym pozostałe dwie grupy krajów, ale w sposób nierównomierny. Względnie duże korzyści przypadły krajom trzecim nieobjętym postępowaniami, czego wyrazem był wzrost odsetka kodów towarowych z rosnącym trendem udziału w rynku o 12,5 pkt. proc. Analogiczny odsetek dla krajów UE wzrósł o zaledwie 4 pkt. proc. Powyższy wynik wskazuje na wystąpienie efektu przesunięcia handlu (*trade diversion effect*), który wynika z selektywności antydumpingu, dyskryminującego podmioty objęte sankcją w porównaniu do wszystkich pozostałych dostawców na dany rynek.

Tabela 4.15a. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2011 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonymi bez nałożenia środków ostatecznych, według kierunku pięcioletniego trendu zmian (w okresie poprzedzającym wszczęcie) udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów

Lata	Liczba kodów CN8	Liniowy trend zmian udziału w imporcie UE dostawców z					
		Unii Europejskiej		Krajów trzecich objętych AD		Pozostałych krajów trzecich	
		Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)
2000	17	29,41	70,59	88,24	11,76	35,29	64,71
2001	18	33,33	66,67	55,56	44,44	66,67	33,33
2002	20	30,00	70,00	80,00	20,00	45,00	55,00
2003	1	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00
2004	20	45,00	55,00	85,00	15,00	55,00	45,00
2005	56	50,00	50,00	75,00	25,00	35,71	64,29
2006	22	68,18	31,82	36,36	63,64	31,82	68,18
2007	10	30,00	70,00	90,00	10,00	50,00	50,00
2008	31	51,61	48,39	96,77	3,23	19,35	80,65
2009	9	33,33	66,67	100,00	0,00	11,11	88,89
2010	12	41,67	58,33	83,33	16,67	50,00	50,00
2011	24	41,67	58,33	91,67	8,33	54,17	45,83
2000-2011	**240**	**44,17**	**55,83**	**78,75**	**21,25**	**40,42**	**59,58**

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Obecnie ponownie rozpatrzymy skalę redukcji i przesunięcia handlu, ale dzieląc badane 240 kody towarowe, objęte antydumpingiem bez nałożenia środków ostatecznych, według ich statusu ujawnionej przewagi komparatywnej. Celem analizy będzie próba uchwycenia ewentualnego wpływu tego statusu na wspomniane efekty redukcji i przesunięcia handlu. Status ujawnionej przewagi komparatywnej (na podstawie zmodyfikowanego wskaźnika Balassy) kodów towarowych pobrano z rozdz. 4.2.2. W

pierwszej grupie uwzględniono kody towarowe, w których UE miała ujawnioną przewagę komparatywną z rosnącym trendem, a w drugiej grupie - kody towarowe z brakiem przewagi lub kody towarowe z malejącą przewagą. Aby uzyskać porównywalne wyniki, powyższy podział ten zastosowano zarówno wobec analizowanych danych *ex post*, jak i odpowiednich danych *ex ante*. Uzyskane wyniki zestawiono w tabeli 4.15b.

Tabela 4.15b. Odsetek kodów towarowych CN8 (podzielonych według stanu ujawnionej przewagi komparatywnej UE) objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2011 postępowaniami AD, zakończonymi bez nałożenia środków ostatecznych, według kierunku trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów

Status przewagi komparatywnej UE w kodach CN8 w latach 2000-2011	Liczba kodów CN8	Liniowy trend zmian udziału w imporcie UE dostawców z					
		Unii Europejskiej		Krajów trzecich objętych AD		Pozostałych krajów trzecich	
		Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)
		przed wszczęciem postępowania (5-letni)					
Kody z rosnącą przewagą	68	77,94	22,06	76,47	23,53	17,65	82,35
Kody z brakiem przewagi lub malejącą przewagą	172	30,81	69,19	79,65	20,35	49,42	50,58
		po wszczęciu postępowania (3-letni)					
Kody z rosnącą przewagą	68	39,71	60,29	47,06	52,94	67,65	32,35
Kody z brakiem przewagi lub malejącą przewagą	172	51,16	48,84	57,56	42,44	47,09	52,91

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Badanie dotyczące kodów towarowych objętych antydumpingiem, bez nałożenia środków ostatecznych, ujawniło, że w tych kodach, w których UE posiadała przewagę komparatywną z rosnącym trendem, kraje objęte postępowaniami antydumpingowymi miały *ex ante* rosnący trend udziału w rynku importowym UE w przypadku 76,5% kodów, a po wszczęciu postępowań – tylko w przypadku 47% kodów. Spadek odsetka kodów z rosnącym trendem udziału w rynku wyniósł zatem 29,5 pkt. proc., tzn. więcej, niż analogiczny spadek dla ogółu badanych kodów towarowych (24 pkt. proc.). Z kolei w grupie kodów bez przewagi komparatywnej UE lub przewagą malejącą, analogiczna różnica wyniosła 22 pkt. proc. Oznacza to, że redukcja handlu, w przypadku antydumpingu bez nałożenia środków ostatecznych, dotknęła objęte AD kraje trzecie, w większym stopniu w tych kodach towarowych, w których UE wykazywała rosnącą przewagę komparatywną. Analiza

przesunięcia handlu ujawniła, że w pierwszej grupie kodów (rosnąca przewaga komparatywna UE) zyskały kraje trzecie nieobjęte antydumpingiem (w porównaniu z sytuacja *ex ante*, odsetek kodów towarowych z rosnącym trendem zwiększył się aż o 50 pkt. proc.), natomiast stracili dostawcy z UE (spadek odsetka kodów towarowych z rosnącym trendem o 38 pkt. proc.). Oznacza to, że, w przypadku pierwszej grupy kodów towarowych, antydumping spowodował przesunięcie handlu wyłącznie na rzecz nieobjętych postępowaniami dostawców z krajów trzecich, przy pogorszeniu pozycji dostawców unijnych. Natomiast w przypadku drugiej grupy kodów towarowych (brak przewagi komparatywnej UE lub przewaga malejąca), beneficjentami przesunięcia okazali się dostawcy unijni (wzrost odsetka kodów z rosnącym trendem udziału w rynku UE o 20 pkt. proc.), a kraje trzecie nieobjęte antydumpingiem straciły (spadek analogicznego odsetka o 2 pkt. proc.).

Tabela 4.16. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 1996-2011 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonymi bez nałożenia środków ostatecznych, z uwzględnieniem działów produkcji HS2, według kierunku trzyletniego trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów

Dział HS 2		Liniowy trend zmian udziału w imporcie UE dostawców z					
Nr	Liczba kodów CN8	Unii Europejskiej		Krajów trzecich objętych AD		Pozostałych krajów trzecich	
		Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)
03	4	50,00	50,00	0,00	100,00	75,00	25,00
21	2	50,00	50,00	100,00	0,00	50,00	50,00
22	2	0,00	100,00	50,00	50,00	100,00	0,00
23	2	100,00	0,00	50,00	50,00	0,00	100,00
27	1	100,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00
28	6	16,67	83,33	83,33	16,67	50,00	50,00
29	8	50,00	50,00	12,50	87,50	87,50	12,50
31	5	0,00	100,00	60,00	40,00	100,00	0,00
35	1	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00
39	8	62,50	37,50	50,00	50,00	25,00	75,00
40	3	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
42	6	33,33	66,67	66,67	33,33	33,33	66,67
44	2	50,00	50,00	50,00	50,00	0,00	100,00
52	15	66,67	33,33	13,33	86,67	73,33	26,67
54	6	50,00	50,00	50,00	50,00	66,67	33,33
55	1	0,00	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00
56	5	60,00	40,00	0,00	100,00	60,00	40,00
64	49	44,90	55,10	73,47	26,53	38,78	61,22
68	3	0,00	100,00	100,00	0,00	66,67	33,33

70	5	40,00	60,00	60,00	40,00	100,00	0,00
72	90	50,00	50,00	48,89	51,11	52,22	47,78
73	55	45,45	54,55	50,91	49,09	56,36	43,64
81	1	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
83	2	50,00	50,00	0,00	100,00	50,00	50,00
84	1	100,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00
85	43	41,86	58,14	53,49	46,51	65,12	34,88
87	3	0,00	100,00	100,00	0,00	33,33	66,67
90	1	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
96	4	100,00	0,00	25,00	75,00	25,00	75,00
Ogółem	**334**	**47,31**	**52,69**	**52,10**	**47,90**	**54,49**	**45,51**

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Tabela 4.16 przedstawia, analogicznie jak tab. 4.15, liniowe trzyletnie trendy udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów, ale z przypisaniem poszczególnych kodów towarowych do działów produkcji HS2. Podobnie jak wcześniej, próbowano zaobserwować zmiany w wyróżnionych w rozdz. 4.1 działach produkcji z relatywnie dużą liczbą kodów objętych postępowaniami antydumpingowymi UE (73, 72, 85, 64) oraz z relatywnie wysoką wartością tych kodów (27). Działy te nie wykazywały jednak, dla wszystkich wyodrębnionych grup krajów, znaczących odchyleń od średniej.

Przechodzimy do drugiej części badania, odnoszącej się do importu w ramach odpowiednich kodów towarowych z krajów, przeciwko którym UE zastosowała ostateczne środki antydumpingowe. W tabeli 4.17 przedstawiono kierunki liniowego trendu w okresach pięcioletnich (obejmujących rok wszczęcia postępowania plus cztery kolejne lata) dla kodów towarowych CN8 objętych środkami ostatecznymi. Oszacowano odsetek kodów z rosnącym i malejącym trendem, w kolejnych latach okresu 1995-2008, w odniesieniu do udziałów w imporcie UE trzech grup krajów – dostawców. W analizowanym okresie wzięto pod uwagę łącznie 357 kodów towarowych CN8 (z ogólnej liczby 744 kodów uwzględnionych w tabeli 4.1), w przypadku których wszczęte postępowania antydumpingowe zakończyły się nałożeniem środków ostatecznych.

Z danych zawartych w tabeli 4.17 wynika, że w zdecydowanej większości kodów towarowych (78%), udziały krajów, przeciwko którym UE zastosowała ostateczne środki antydumpingowe w latach 1995-2008, wykazywały *ex post* pięcioletni trend malejący. Trend malejący dominował we wszystkich latach tego okresu i obejmował, w zależności od roku, od 62% (2004) do 93% (2000) badanych kodów CN8. Dane te świadczą o relatywnie silnym działaniu ostatecznych środków antydumpingowych, w porównaniu do samego wszczęcia

postępowania i, ewentualnie, zastosowania względnie krótkotrwałych środków tymczasowych. W odróżnieniu od krajów objętych antydumpingiem, pozostałe grupy krajów w badanym okresie wykazywały w większości kodów trend rosnący, z większym odsetkiem w przypadku pozostałych krajów trzecich.

Tabela 4.17. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 1995-2008 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonymi nałożeniem środków ostatecznych, według kierunku pięcioletniego trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów

Lata	Liczba kodów CN8	Liniowy trend zmian udziału w imporcie UE dostawców z					
		Unii Europejskiej		Krajów trzecich objętych AD		Pozostałych krajów trzecich	
		Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)
1995	22	59,09	40,91	18,18	81,82	72,73	27,27
1996	25	56,00	44,00	20,00	80,00	84,00	16,00
1997	22	59,09	40,91	36,36	63,64	63,64	36,36
1998	12	16,67	83,33	16,67	83,33	91,67	8,33
1999	37	40,54	59,46	18,92	81,08	75,68	24,32
2000	14	78,57	21,43	7,14	92,86	57,14	42,86
2001	12	66,67	33,33	8,33	91,67	50,00	50,00
2002	13	84,62	15,38	23,08	76,92	38,46	61,54
2003	5	80,00	20,00	20,00	80,00	60,00	40,00
2004	42	54,76	45,24	38,10	61,90	52,38	47,62
2005	53	79,25	20,75	18,87	81,13	56,60	43,40
2006	30	60,00	40,00	33,33	66,67	53,33	46,67
2007	20	55,00	45,00	10,00	90,00	90,00	10,00
2008	50	64,00	36,00	18,00	82,00	58,00	42,00
1995-2008	**357**	**60,78**	**39,22**	**22,13**	**77,87**	**63,59**	**36,41**
2000-2008	**210**	**67,14**	**32,86**	**22,86**	**77,14**	**55,71**	**44,29**

Uwaga. Podana liczba kodów będących przedmiotem postępowań antydumpingowych, wszczętych w latach 2000-2008, została zmniejszona o 29 kodów, dla których brakowało porównywalnych danych z okresu przed wszczęciem postępowania.
Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Podobnie jak w przypadku tabel 4.15 i 4.15a, dane z tabeli 4.17 porównamy teraz z danymi *ex ante*, czyli dotyczącymi porównywalnych kodów towarowych za okres pięcioletni przed wszczęciem postępowania antydumpingowego. W celu porównania, pobrano z tabeli 4.13 dane dotyczące kodów towarowych CN8 za okres 2000-2008, ale tym razem – te odnoszące się do postępowań zakończonych nałożeniem środków ostatecznych. Otrzymano

w ten sposób 239 kodów towarowych, z których 29 pominięto z powodu braku danych. Odnośne dane zestawiono w tabeli 4.17a. Jednocześnie, tabelę 4.17 (dolny wiersz) uzupełniono o porównywalne dane *ex post* dla analogicznego okresu i liczby kodów towarowych.

Tabela 4.17a. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2008 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonymi nałożeniem środków ostatecznych, według kierunku pięcioletniego (w okresie poprzedzającym wszczęcie) trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów

Lata	Liczba kodów CN8	Liniowy trend zmian udziału w imporcie UE dostawców z					
		Unii Europejskiej		Krajów trzecich objętych AD		Pozostałych krajów trzecich	
		Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)
2000	14	35,71	64,29	78,57	21,43	35,71	64,29
2001	12	33,33	66,67	91,67	8,33	50,00	50,00
2002	13	15,38	84,62	76,92	23,08	69,23	30,77
2003	5	40,00	60,00	80,00	20,00	60,00	40,00
2004	41	48,78	51,22	78,05	21,95	36,59	63,41
2005	53	47,17	52,83	86,79	13,21	28,30	71,70
2006	27	66,67	33,33	92,59	7,41	7,41	92,59
2007	16	68,75	31,25	93,75	6,25	6,25	93,75
2008	29	65,52	34,48	89,66	10,34	24,14	75,86
2000-2008	**210**	**50,48**	**49,52**	**85,71**	**14,29**	**30,00**	**70,00**

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Jak wynika z tabeli 4.17a, kraje trzecie objęte antydumpingiem wykazywały, w okresach pięcioletnich przed wszczęciem postępowań, rosnący trend udziału w rynku importowym UE, średnio w przypadku 86% kodów towarowych, a po wszczęciu postępowania (zakończonego nałożeniem środków ostatecznych) – średnio w niecałych 23%. Oznacza to, że sytuacja krajów trzecich, wobec których zastosowano środki ostateczne, radykalnie się pogorszyła (spadek odsetka kodów z rosnącym trendem udziału w rynku importowym UE o blisko 63 pkt. proc.), co można przypisać efektowi redukcji handlu. Skorzystały na tym pozostałe dwie grupy krajów, podobnie jak wcześniej, w sposób nierównomierny. Względnie duże korzyści przypadły krajom trzecim nieobjętym postępowaniami, czego wyrazem był wzrost odsetka kodów towarowych z rosnącym trendem udziału w rynku o blisko 26 pkt. proc. Analogiczny odsetek dla krajów UE wzrósł o niecałe 17 pkt. proc. Zaobserwowano zatem, ponownie, wystąpienie efektu przesunięcia

handlu. Efekt ten może być wprawdzie korzystny dla konsumentów na rynku UE, jednak z punktu widzenia ochrony tego rynku, będącej celem antydumpingu, jest niepożądany. UE ponosi koszty antydumpingu, a wskutek przesunięcia korzystają na tym również dostawcy z krajów trzecich nieobjętych postępowaniami. Warto jednak pamiętać, że w pięcioletnich okresach poprzedzających wszczęcie postępowań antydumpingowych, to właśnie ci dostawcy tracili swój udział w rynku UE na rzecz krajów dumpingujących, w przypadku większego odsetka odnośnych kodów towarowych, niż dostawcy z UE (zob. tab. 4.13).

Przebadane wyżej kody towarowe, zakończone nałożeniem środków ostatecznych, podzielimy teraz na dwie grupy, według statusu ujawnionej przewagi komparatywnej UE, mierzonej zmodyfikowanym wskaźnikiem Balassy. Podobnie jak wcześniej (w odniesieniu do postępowań antydumpingowych zakończonych bez nałożenia środków ostatecznych), celem badania będzie próba uchwycenia ewentualnego wpływu statusu kodów na redukcję i przesunięcie handlu. Odpowiednie dane, służące do porównania sytuacji *ex post* z sytuacją *ex ante*, zostały przedstawione w tabeli 4.17b.

Tabela 4.17b. Odsetek kodów towarowych CN8 (podzielonych według statusu ujawnionej przewagi komparatywnej UE) objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2008 postępowaniami AD, zakończonymi nałożeniem środków ostatecznych, według kierunku trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów

Status przewagi komparatywnej UE w kodach CN8 w latach 2000-2008	Liczba kodów CN8	Liniowy trend zmian udziału w imporcie UE dostawców z					
		Unii Europejskiej		Krajów trzecich objętych AD		Pozostałych krajów trzecich	
		Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)
		przed wszczęciem postępowania (5-letni)					
Kody z rosnącą przewagą	54	90,74	9,26	87,04	12,96	9,26	90,74
Kody z brakiem przewagi lub malejącą przewagą	156	36,54	63,46	85,26	14,74	37,18	62,82
		po wszczęciu postępowania (5-letni)					
Kody z rosnącą przewagą	54	62,96	37,04	12,96	87,04	55,56	44,44
Kody z brakiem przewagi lub z malejącą przewagą	156	68,59	31,41	26,28	73,72	55,77	44,23

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Badanie dotyczące kodów towarowych objętych antydumpingiem, z nałożeniem środków ostatecznych, ujawniło, że w tych kodach, w których UE posiadała przewagę

komparatywną z rosnącym trendem, kraje objęte postępowaniami antydumpingowymi miały *ex ante* rosnący trend udziału w rynku importowym UE w przypadku 87% kodów, a po wszczęciu postępowań – tylko w przypadku 13% kodów. Spadek odsetka kodów z rosnącym trendem udziału w rynku wyniósł zatem aż 74 pkt. proc., tzn. więcej, niż analogiczny spadek dla ogółu badanych kodów towarowych (63 pkt. proc.). Z kolei w grupie kodów bez przewagi komparatywnej UE lub przewagą malejącą, analogiczna różnica wyniosła 59 pkt. proc. Oznacza to, że redukcja handlu, przy antydumpingu z nałożeniem środków ostatecznych, dotknęła objęte AD kraje trzecie, w większym stopniu w tych kodach towarowych, w których UE wykazywała rosnącą przewagę komparatywną. Analiza przesunięcia handlu ujawniła, że w pierwszej grupie kodów (rosnąca przewaga komparatywna UE) zyskały kraje trzecie nieobjęte antydumpingiem (w porównaniu z sytuacją *ex ante*, odsetek kodów towarowych z rosnącym trendem zwiększył się aż o 46 pkt. proc.), natomiast stracili dostawcy z UE (spadek odsetka kodów towarowych z rosnącym trendem o 28 pkt. proc.). Oznacza to, że, w przypadku pierwszej grupy kodów towarowych, antydumping spowodował przesunięcie handlu wyłącznie na rzecz nieobjętych postępowaniami dostawców z krajów trzecich, przy pogorszeniu pozycji dostawców unijnych. Natomiast w przypadku drugiej grupy kodów towarowych (brak przewagi komparatywnej UE lub przewaga malejąca), beneficjentami przesunięcia okazali się przede wszystkim dostawcy unijni (wzrost odsetka kodów z rosnącym trendem udziału w rynku UE o 32 pkt. proc.), a w mniejszym stopniu kraje trzecie nieobjęte antydumpingiem (wzrost analogicznego odsetka o 18 pkt. proc.).

Tabela 4.18. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 1995-2008 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonymi nałożeniem środków ostatecznych, z uwzględnieniem działów produkcji HS2, według kierunku trzyletniego trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów

Dział HS 2		Liniowy trend zmian udziału w imporcie UE dostawców z					
Nr	Liczba kodów CN8	Unii Europejskiej		Krajów trzecich objętych AD		Pozostałych krajów trzecich	
		Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)	Rosnący (%)	Malejący (%)
03	14	57,14	42,86	21,43	78,57	64,29	35,71
08	3	66,67	33,33	66,67	33,33	0,00	100,00
15	3	33,33	66,67	0,00	100,00	66,67	33,33
20	5	60,00	40,00	20,00	80,00	100,00	0,00
27	2	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
28	7	85,71	14,29	14,29	85,71	57,14	42,86
29	14	50,00	50,00	42,86	57,14	50,00	50,00
31	5	80,00	20,00	0,00	100,00	80,00	20,00
34	3	100,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00

38	4	75,00	25,00	25,00	75,00	25,00	75,00
39	12	58,33	41,67	8,33	91,67	66,67	33,33
40	4	50,00	50,00	25,00	75,00	75,00	25,00
41	2	50,00	50,00	0,00	100,00	100,00	0,00
42	3	66,67	33,33	33,33	66,67	66,67	33,33
44	5	100,00	0,00	20,00	80,00	40,00	60,00
54	11	54,55	45,45	27,27	72,73	54,55	45,45
55	2	0,00	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00
56	5	40,00	60,00	0,00	100,00	80,00	20,00
63	12	66,67	33,33	33,33	66,67	66,67	33,33
64	38	81,58	18,42	26,32	73,68	50,00	50,00
68	4	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
69	2	50,00	50,00	100,00	0,00	50,00	50,00
72	42	54,76	45,24	16,67	83,33	59,52	40,48
73	104	56,73	43,27	14,42	85,58	74,04	25,96
76	2	0,00	100,00	50,00	50,00	100,00	0,00
79	3	33,33	66,67	0,00	100,00	100,00	0,00
81	4	50,00	50,00	50,00	50,00	75,00	25,00
83	3	66,67	33,33	0,00	100,00	33,33	66,67
84	8	50,00	50,00	50,00	50,00	37,50	62,50
85	20	65,00	35,00	35,00	65,00	55,00	45,00
87	9	77,78	22,22	22,22	77,78	66,67	33,33
95	1	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	100,00
96	1	100,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00
Ogółem	**357**	**60,78**	**39,22**	**22,13**	**77,87**	**63,59**	**36,41**

Źródło: Jak do tabeli 4.3.

Tabela 4.18 przedstawia analogicznie jak tab. 4.17, liniowe pięcioletnie trendy udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów, ale z przypisaniem poszczególnych kodów towarowych do działów produkcji HS2. Podobnie jak w przypadku kodów towarowych zakończonych bez nałożenia środka ostatecznego, próbowano zaobserwować zmiany w wyróżnionych w rozdz. 4.1 działach produkcji z relatywnie dużą liczbą kodów objętych postępowaniami antydumpingowymi UE (73, 72, 85, 64) oraz z relatywnie wysoką wartością tych kodów (27, 85). Działy te nie wykazywały jednak, dla wszystkich wyodrębnionych grup krajów, znaczących odchyleń od średniej.

Nawiązując do hipotezy weryfikowanej w niniejszym podrozdziale, można stwierdzić, że w analizowanym okresie antydumping okazał się skutecznym instrumentem selektywnej protekcji rynku Unii Europejskiej przed importem dóbr z krajów, wobec których został zastosowany. Świadczy o tym spadek bezwzględnych udziałów w rynku importowym UE większości odnośnych kodów towarowych z krajów objętych antydumpingiem. Spadek udziałów zaobserwowano w obu częściach badania: tej odnoszącej się do postępowań antydumpingowych zakończonych bez nałożenia środków ostatecznych oraz tej obejmującej postępowania zakończone nałożeniem środków ostatecznych. W pierwszej części badania

ujawnił się efekt nękania, wraz z efektem redukcji handlu, które okazały się wyraźne, chociaż względnie słabe w porównaniu do efektu redukcji handlu zaobserwowanego w drugiej części. Druga część badania pokazała, że wskutek zastosowania środków ostatecznych doszło do bardzo istotnej zmiany, polegającej na spadku udziałów w rynku UE importu w ramach zdecydowanej większości odnośnych kodów towarowych, z krajów dotkniętych antydumpingiem. W obu częściach badania, podział kodów towarowych w zależności od ich statusu pod kątem ujawnionej przewagi komparatywnej UE pokazał, że w przypadku kodów z rosnącą przewagą UE redukcja handlu miała większą skalę, niż w przypadku kodów z brakiem przewagi lub malejącą przewagą UE.

Poszukując odpowiedzi na drugie z postawionych pytań, tj. o beneficjentów zaobserwowanych zmian, okazało się, że skorzystały na nich, w sposób nierównomierny, obie pozostałe grupy krajów, a więc dostawcy z krajów UE oraz z krajów trzecich nieobjętych antydumpingiem. Odsetek kodów towarowych (z rosnącym trendem udziału w imporcie UE) krajów trzecich nie objętych antydumpingiem był wyższy i, w porównywalnym okresie, wzrósł bardziej, niż analogiczny odsetek w przypadku krajów UE. Wskazuje to na wystąpienie efektu przesunięcia handlu na korzyść obu pozostałych grup krajów, ale bardziej na rzecz krajów trzecich nieobjętych antydumpingiem. Dotyczyło to skutków antydumpingu, bez względu na sposób zakończenia postępowania, a więc zarówno z nałożeniem, jak i bez nałożenia środków ostatecznych. Otrzymany wynik wydaje się być zgodny z przypuszczeniem, że jeżeli w większości (trzech czwartych) analizowanych kodów towarowych UE nie wykazywała ujawnionej przewagi komparatywnej lub ją traciła, to nie mogła być głównym beneficjentem przesunięcia handlu. Kolejne badanie przyniosło jednak wynik paradoksalny w kontekście powyższego przypuszczenia. Biorąc pod uwagę strukturę badanych kodów towarowych pod kątem ich statusu ujawnionej przewagi komparatywnej UE, okazało się, że w przypadku kodów z rosnącą przewagą UE, przesunięcie handlu wystąpiło wyłącznie na korzyść krajów trzecich, przy stracie UE. Taki kierunek przesunięcia zaobserwowano niezależnie od sposobu zakończenia postępowania (z nałożeniem środków ostatecznych lub bez). Natomiast w przypadku kodów z brakiem przewagi komparatywnej UE lub z malejącą przewagą, przesunięcie handlu wystąpiło na korzyść UE, przy stracie krajów trzecich nie objętych postępowaniami. Dotyczyło to postępowań zakończonych bez nałożenia środków ostatecznych. Z kolei w przypadku drugiej grupy kodów towarowych (antydumping z nałożeniem środków ostatecznych), beneficjentami przesunięcia okazali się przede wszystkim dostawcy unijni, a w mniejszym stopniu kraje trzecie nieobjęte antydumpingiem. Otrzymany wynik zdaje się sugerować, że spowodowane antydumpingiem

przesunięcie handlu przynosi korzyści dostawcom w obrocie wewnątrzunijnym wyłącznie wtedy, kiedy dotyczy produktów, w których UE nie posiada ujawnionej przewagi komparatywnej lub ją traci. Na podstawie przeprowadzonego badania trudno jest wyjaśnić nieoczekiwany wynik dotyczący przesunięcia handlu w kontekście statusu ujawnionej przewagi komparatywnej. Wymagałoby to odrębnego badania, typu *case by case*, z uwzględnieniem marginesów dumpingu i wysokości stawek ceł antydumpingowych.

4.4. Podsumowanie wyników badania

Przedmiotem badań przeprowadzonych w rozdziale 4 są strumienie handlu objętego postępowaniami antydumpingowymi. Przebadano, kolejno, zakres i strukturę importu towarowego UE objętego postępowaniami, strukturę importu pod kątem ujawnionych przewag komparatywnych (weryfikacja hipotezy pierwszej) oraz tendencje zmian importu po wszczęciu postępowania (weryfikacja hipotezy drugiej).

W stosunku do wartości importu zewnętrznego UE ogółem, import objęty antydumpingiem, analizowany na poziomie CN8, wyniósł średnio, w okresie 1995-2012, poniżej 0,93%. Udział ten przełożył się jednak w wartościach bezwzględnych na ponad 10 miliardów euro (średniorocznie) importu poddanego antydumpingowi. Zakres importu objętego antydumpingiem, względnie mały w relacji do importu zewnętrznego UE ogółem, rośnie jednak znacząco, jeżeli rozpatrujemy go w skali poszczególnych działów produkcji, a zwłaszcza w skali grup towarowych. I tak, na poziomie dezagregacji dwucyfrowej, udział odnośnych kodów towarowych CN8 w wartości importu działów produkcji HS2 wyniósł, średnio, 5,86%, przy maksymalnej wartości 72%, a na poziomie dezagregacji czterocyfrowej (w skali grup towarowych HS4) – średnio 38,2%, sięgając 100% w niektórych grupach towarowych. Obok zakresu importu objętego postępowaniami, przeanalizowano również jego strukturę: najpierw strukturę według zasobochłonności, a następnie według działów produkcji.

W kwestii zasobochłonności, okazało się, że w badanym okresie jako przedmiot postępowań antydumpingowych dominowały dobra przemysłowe o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym oraz dobra przemysłowe surowco- i pracochłonne. Struktura według zasobochłonności wykazała związek ze strukturą geograficzną importu objętego postępowaniami. Zgodnie z przypuszczeniem wynikającym z teorii Heckschera-Ohlina, kategorie zasobochłonności dóbr okazały się zależne od charakterystyki krajów będących adresatami polityki antydumpingowej UE. Antydumping

skierowany do krajów o relatywnie niskim stopniu rozwoju gospodarczego odnosił się przede wszystkim do dóbr przemysłowych surowco- i pracochłonnych, oraz dóbr przemysłowych o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym. Skrajnie odmiennej struktury zasobochłonności dotyczyły postępowania antydumpingowe wymierzone w Stany Zjednoczone, które objęły przede wszystkim dobra przemysłowe o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym, ale także paliwa mineralne, co jest zgodne z charakterystyką USA jako kraju o wysokim stopniu rozwoju gospodarczego i technologicznego, a jednocześnie zasobnego w surowce. Antydumping UE skierowany do pośredniej grupy krajów, tzw. nowo uprzemysłowionych, odnosił się w pierwszym rzędzie do dóbr przemysłowych o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym, ale na drugim miejscu pod względem ważności znalazły się dobra przemysłowe o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym.

Na podstawie analizy struktury importu objętego antydumpingiem, według działów produkcji HS2, ustalono, że postępowania antydumpingowe zostały wszczęte niemal w co drugim dziale. Zidentyfikowano działy dominujące pod względem liczby kodów towarowych (72 – żeliwo i stal, 73 – artykuły z żeliwa lub stali) oraz pod względem wartości importu (27 – paliwa mineralne, 85 – maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części). Okazało się, że nie są to tożsame działy. Wśród wymienionych działów zaskakiwać mogą paliwa mineralne; głębsza analiza ujawniła, że prawie wszystkie kody towarowe z tego działu dotyczyły paliw pochodzenia rolniczego (importowanych do UE ze Stanów Zjednoczonych, Indonezji i Argentyny), co może wskazywać na związek antydumpingu ze wspólną polityką rolną UE. Zidentyfikowane działy nie reprezentują wspólnej kategorii zasobochłonności.

Nawiązując do pierwszej hipotezy weryfikowanej w niniejszym rozdziale, można stwierdzić, że w analizowanym okresie antydumping był, w co najmniej 70%, wykorzystywany przez UE w odniesieniu do importu tych grup towarowych, w których nie posiadała ona przewagi komparatywnej albo ją traciła. Powyższą konkluzję sformułowano na podstawie badania dwóch mierników ujawnionej przewagi komparatywnej: zmodyfikowanego miernika Balassy oraz miernika Grupp/Leglera. Brak przewagi komparatywnej UE w kodach towarowych CN8 objętych postępowaniami ujawnił się wyraźniej w przypadku miernika Grupp/Leglera. Wydaje się to zrozumiałe ze względu na fakt, że wskaźnik G/L porównuje konkurencyjność unijnych podmiotów gospodarczych w skali rynku światowego, podczas gdy wskaźnik Balassy porównuje ją wyłącznie na rynku

importowym UE, na którym status podmiotów unijnych jest względnie uprzywilejowany. Dodatkowo, na podstawie badania zmian udziałów w rynku importowym kodów towarowych objętych antydumpingiem, zauważono, że w okresach (pięcioletnich) poprzedzających wszczęcie postępowania antydumpingowego, w zdecydowanej większości odnośnych kodów towarowych (średnio w przypadku 79%) kraje objęte postępowaniami zwiększały swoje udziały w rynku importowym UE. Towarzyszył temu spadek udziału w rynku pozostałych wyodrębnionych grup krajów, przy czym spadek ten w większym stopniu dotknął kraje trzecie nieobjęte postępowaniami, niż kraje UE. Spadek, *ex ante*, udziałów w unijnym rynku importowym wskazuje na to, że kraje UE mogły, przynajmniej częściowo, tracić swoją przewagę komparatywną w warunkach dumpingu krajów trzecich. Działy produkcji HS2, dominujące pod względem liczby kodów towarowych objętych postępowaniami antydumpingowymi lub pod względem wartości tych kodów, nie wykazały znaczących odchyleń od wartości średnich za cały badany okres.

Nawiązując do drugiej hipotezy weryfikowanej w niniejszym rozdziale, można stwierdzić, że w analizowanym okresie antydumping okazał się skutecznym instrumentem selektywnej protekcji rynku Unii Europejskiej przed importem dóbr z krajów, wobec których został zastosowany. Świadczy o tym spadek bezwzględnych udziałów w rynku importowym UE większości odnośnych kodów towarowych z krajów objętych antydumpingiem. Spadek udziałów zaobserwowano w obu częściach badania: tej odnoszącej się do postępowań antydumpingowych zakończonych bez nałożenia środków ostatecznych oraz tej obejmującej postępowania zakończone nałożeniem środków ostatecznych. W pierwszej części badania ujawniły się znane z literatury przedmiotu skutki antydumpingu, a mianowicie efekt nękania, wraz z efektem redukcji handlu. Efekty te okazały się wyraźne (spadek odsetka kodów z rosnącym trendem o blisko 24 pkt. proc. w porównywalnym okresie), chociaż względnie słabe w porównaniu do efektu redukcji handlu zaobserwowanego w drugiej części badania. Druga część badania pokazała, że wskutek zastosowania środków ostatecznych doszło do bardzo istotnej zmiany, polegającej na spadku udziałów w rynku UE importu z krajów dotkniętych środkami ostatecznymi, w odniesieniu do zdecydowanej większości kodów towarowych z trendem rosnącym (spadek odsetka tych kodów o blisko 63 pkt. proc. w porównywalnym okresie). W obu częściach badania, podział kodów towarowych w zależności od ich statusu pod kątem ujawnionej przewagi komparatywnej UE (mierzonej zmodyfikowanym wskaźnikiem Balassy) pokazał, że w przypadku kodów z rosnącą przewagą UE redukcja handlu miała większą skalę, niż w przypadku kodów z brakiem przewagi lub malejącą przewagą UE.

Poszukując odpowiedzi na kolejne pytanie służące do weryfikacji hipotezy drugiej, tj. o beneficjentów zaobserwowanych zmian, okazało się, że skorzystały na nich, w sposób nierównomierny, obie pozostałe grupy krajów, a więc dostawcy z krajów UE oraz z krajów trzecich nieobjętych antydumpingiem. Okazało się, że odsetek kodów towarowych (z rosnącym trendem udziału w imporcie UE) krajów trzecich nie objętych antydumpingiem był wyższy i, w porównywalnym okresie, wzrósł bardziej, niż analogiczny odsetek w przypadku krajów UE. Wskazuje to na wystąpienie znanego z literatury przedmiotu efektu przesunięcia handlu na korzyść obu pozostałych grup krajów, ale bardziej na rzecz krajów trzecich nieobjętych antydumpingiem. Dotyczyło to skutków antydumpingu, bez względu na sposób zakończenia postępowania, a więc zarówno z nałożeniem, jak i bez nałożenia środków ostatecznych. W przypadku nałożenia środków ostatecznych, wzrost odsetka kodów towarowych (z rosnącym trendem udziału w rynku) w grupie krajów trzecich nieobjętych antydumpingiem wyniósł blisko 26 pkt. proc., podczas gdy analogiczny odsetek dla krajów UE wzrósł o niecałe 17 pkt. proc. W przypadku zakończenia postępowań bez nałożenia środków ostatecznych, wspomniane zmiany odsetka kodów towarowych z rosnącym trendem udziału w rynku importowym UE wyniosły, odpowiednio, 12,5 pkt. proc. oraz zaledwie 4 pkt. proc. Powyższe wyniki świadczą o tym, że luka w rynku importowym UE, która powstała wskutek zmniejszenia w nim udziału podmiotów dotkniętych antydumpingiem, została wypełniona w większym stopniu przez dostawców z pozostałych krajów trzecich, niż przez dostawców z krajów członkowskich UE. Jednocześnie, w przypadku kodów z ujawnioną rosnącą przewagą komparatywną UE, przesunięcie nastąpiło wyłącznie na korzyść krajów trzecich nie objętych antydumpingiem, przy stracie UE. Natomiast w przypadku kodów towarowych, w których UE nie posiadała przewagi komparatywnej lub ją traciła, na przesunięciu handlu skorzystali w głównej mierze dostawcy UE.

Wnioski

Głównym celem pracy była ocena polityki antydumpingowej Unii Europejskiej. Aby zrealizować cel, przeprowadzono badanie pod kątem weryfikacji postawionych hipotez. Obie hipotezy zweryfikowały się pozytywnie, jednak warto podkreślić, że w trakcie badań powstały dodatkowe pytania, które wymagałyby kolejnych analiz empirycznych. Przeprowadzona analiza teoretyczna i empiryczna pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

1. Ochrona rynku przed importem, której elementem jest antydumping, stanowi domenę protekcjonizmu jako modelowego przeciwieństwa wolnego handlu. Na gruncie teorii polityki handlowej, poparcie ekonomistów dla jednego lub drugiego modelu tej polityki zależy od przyjętego kryterium racjonalności ekonomicznej, bądź w skali światowej (prymat idei wolnego handlu) bądź w skali narodowej. To drugie podejście znajduje racjonalne ekonomicznie argumenty na rzecz protekcjonizmu. Teoria w odmienny sposób postrzega efekty protekcjonizmu handlowego, w zależności od tego czy instrumenty protekcji stosowane są przez kraj mały czy duży ekonomicznie. Przyjmując, że Unia Europejska odpowiada modelowi kraju dużego ekonomicznie, nie można wskazać na jednoznaczne efekty teoretyczne protekcjonizmu celnego w odniesieniu do dobrobytu takiego kraju. Co więcej, wskazania płynące z ekonomicznej analizy ceł nie są jedyną i nie muszą być najważniejszą przesłanką prowadzenia polityki handlowej państw. Kształt tej polityki jest bowiem uwarunkowany splotem czynników o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym, ekonomicznym i pozaekonomicznym.

2. Istnieje zróżnicowane podejście do dumpingu z punktu widzenia prawnego i ekonomicznego. Z punktu widzenia ekonomii dumping traktowany jest na ogół jako jeden z elementów strategii przedsiębiorstwa, natomiast z prawnego punktu widzenia jest to przejaw nieuczciwej konkurencji. Dla ekonomicznej oceny dumpingu, istotna jest jego klasyfikacja z uwzględnieniem kryterium skutków, która wyodrębnia dumping nieszkodliwy dla konkurencji, tj. taki, który nie prowadzi do monopolizacji rynku importera, oraz dumping antykonkurencyjny, tj. monopolizujący rynek importera. Ten pierwszy nie musi być niekorzystny dla producentów konkurujących z importem, a jest korzystny dla podmiotów importujących dobra pośrednie, a także dla konsumentów w kraju importującym. Wobec tego reakcja kraju importera w formie antydumpingu jest w tym przypadku dyskusyjna. Drugi rodzaj dumpingu sprowadza się współcześnie do tzw. dumpingu trwałego (strategicznego), który może zmienić strukturę rynku kraju importującego, ale nie

doprowadza do jego monopolizacji. Ten rodzaj dumpingu jest wprawdzie korzystny dla konsumentów w kraju importującym oraz dla producentów importujących dumpingowane dobra pośrednie, jednak przynosi szkody, przynajmniej niektórym, producentom konkurującym z importem. Jedynym opisanym teoretycznie przypadkiem dumpingu niepowodującego strat dobrobytowych jest dumping wzajemny, który – przy bardzo restrykcyjnych założeniach – może zwiększyć konkurencję na rynku międzynarodowym, podnieść dobrobyt i doprowadzić do rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego identycznymi produktami.

3. Antydumping jest formą polityki handlowej państwa, wywodzącą się z prawnej, a nie ekonomicznej, interpretacji dumpingu. Jej znaczenie wyraźnie wzrosło po Rundzie Urugwajskiej GATT, w wyniku której doszło do kolejnej redukcji ceł oraz wyeliminowania niektórych instrumentów pozataryfowych. W przypadku kraju dużego ekonomicznie (przypadek UE), cło antydumpingowe może być instrumentem podnoszącym dobrobyt przez poprawę *terms of trade* tego kraju, podobnie jak cło importowe stosowane *erga omnes*. Analogicznie, środki antydumpingowe (cła i zobowiązania cenowe) powodują efekt redukcji handlu. W odróżnieniu od ceł *erga omnes,* wskutek selektywności antydumpingu powstaje specyficzna zmiana w strumieniach importu, określana jako efekt przesunięcia handlu, a polegająca na tym, że miejsce podmiotów zagranicznych dotkniętych sankcją mogą zająć inne podmioty zagraniczne. Efekt przesunięcia handlu może więc zmniejszyć lub zlikwidować ewentualne korzyści wynikające z poprawy *terms of trade*. Dodatkowo, już samo wszczęcie postępowania antydumpingowego powoduje tzw. efekt nękania, polegający na negatywnym wpływie wszczęcia i/lub dochodzenia antydumpingowego na objętych nim dostawców zagranicznych, którzy mogą podnieść swoją cenę eksportową, co będzie skutkowało redukcją handlu.

4. Analiza stawek celnych UE wykazała, że w badanym okresie zarówno stawki średnie KNU i średnie stosowane, jak i średnie stosowane ważone importem, wykazywały tendencję spadkową. Tendencja ta była zdecydowanie bardziej wyraźna w przypadku ceł na dobra surowcowo-rolnicze, ze względu na to, że stawki celne na dobra przemysłowe były już na początku badanego okresu na dość niskim poziomie. Oprócz średnich stawek celnych, o protekcjonizmie taryfowym świadczy udział tzw. kominów celnych oraz stawek celnych nie *ad-valorem* w ogólnej liczbie linii taryfowych. W badanym okresie odsetek międzynarodowych kominów celnych wykazał tendencję malejącą, przy czym jego poziom był zróżnicowany w zależności od kategorii dóbr (znacząco wyższy w przypadku dóbr surowcowo-rolniczych, w porównaniu do przemysłowych). Udział ceł nie *ad-valorem* w

ogólnej liczbie linii taryfowych, niski w odniesieniu do ogółu dóbr, okazał się względnie wysoki w przypadku dóbr surowcowo-rolniczych. W sumie, protekcja celna UE była w badanym okresie relatywnie niska i charakteryzowała się trendem spadkowym. Wyraźne okazało się zróżnicowanie sektorowe, polegające na tym, że dobra surowcowo-rolnicze korzystają ze znacznie wyższej ochrony celnej, niż dobra przemysłowe. Warto jednak zauważyć, że stosowany w statystykach celnych agregat „dobra surowcowo-rolnicze" łączy dobra o różnym statusie celnym i maskuje fakt, że w ramach tego agregatu względnie silna protekcja rynku dotyczy importu dóbr rolniczych.

5. Wśród instrumentów protekcji uwarunkowanej, antydumping i antysubsydia należą do środków stosowanych w warunkach tzw. nieuczciwego handlu, w odróżnieniu od środków ochrony przeciwko nadmiernemu importowi. Selektywność antydumpingu i antysubsydiów korzystnie odróżnia je od instrumentu ochrony rynku przed nadmiernym importem, stosowanego na zasadzie *erga omnes*. Zasada ta jest ważnym powodem ograniczonego stosowania przez UE środków ochrony przed nadmiernym importem, ponieważ kraje nieodpowiedzialne za nadmierny i szkodliwy przywóz do Unii, a objęte sankcjami, mają prawo do rekompensaty lub zastosowania środków odwetowych. UE odwołuje się zatem do pozostałych dostępnych środków protekcji uwarunkowanej, jakimi są postępowania antysubsydyjne, a zwłaszcza antydumpingowe. Porównując te dwa ostatnie instrumenty, zwrócono uwagę na istotną wadę postępowań antysubsydyjnych. Ich wykorzystanie jest trudne i politycznie niezręczne z uwagi na konieczność udowodnienia, że inne państwo, w sposób niedozwolony przez zasady WTO, wspiera ze środków publicznych eksportujące podmioty gospodarcze. Z tego powodu UE zdecydowanie częściej odwołuje się do procedur antydumpingowych.

6. W latach 1995-2012 UE wszczęła 446 nowych postępowań antydumpingowych, z których 58% zakończyło się nałożeniem środków ostatecznych. Jakkolwiek przedmiotem badania były tylko nowo wdrożone postępowania, warto podkreślić, że liczba prowadzonych postępowań antydumpingowych UE była znacząco wyższa z uwagi na rewizję postępowań. W dynamice wszczętych postępowań antydumpingowych brak jest jednoznacznego trendu, a zmiany z roku na rok miały niejednokrotnie charakter skokowy. W strukturze geograficznej postępowań antydumpingowych UE w badanym okresie przeważały państwa europejskie i azjatyckie. Wśród krajów, przeciwko którym UE wszczęła najwięcej postępowań antydumpingowych, dominowały kraje azjatyckie: Chiny, Indie, Korea Poł., Tajwan, Tajlandia, Malezja, Indonezja (łącznie 56% postępowań). Dominacja podmiotów z wymienionych państw – jako adresatów polityki antydumpingowej UE – wynika ze splotu

różnych uwarunkowań, przede wszystkim dynamicznego wzrostu ich eksportu, uwarunkowań koniunkturalnych oraz zmian kursów walutowych. Obok państw azjatyckich, ważnymi adresatami antydumpingu UE były też sąsiadujące państwa europejskie (Rosja, Ukraina, Turcja) oraz największy partner handlowy UE – Stany Zjednoczone. Biorąc pod uwagę strukturę branżową wszczętych postępowań, zauważono, że najbardziej chronionymi antydumpingiem sektorami w UE były „Żelazo i stal" (28% postępowań) oraz „Chemikalia i pokrewne" (24% postępowań). Dwie najważniejsze branże („Żelazo i stal" oraz „Chemikalia i pokrewne") posiadają pewne cechy wspólne, którymi można wyjaśnić ich dominację w postępowaniach antydumpingowych UE. Po pierwsze, w obu wymienionych branżach, w badanym okresie, Unia Europejska stopniowo traciła dominującą pozycję w produkcji i eksporcie światowym, głównie na rzecz krajów rozwijających się, przede wszystkim azjatyckich. Po drugie, sektory te tworzą fundament gospodarki, ponieważ ich produkty są w wysokim stopniu wykorzystywane jako półprodukty w innych sektorach gospodarki. Po trzecie, w omawianych sektorach występuje relatywnie wysoka koncentracja produkcji oraz wysoki stopień zorganizowania producentów w stowarzyszenia reprezentujące ich interesy.

7. W stosunku do wartości importu zewnętrznego UE ogółem, import objęty antydumpingiem, analizowany na poziomie CN8, wyniósł średnio, w okresie 1995-2012, poniżej 0,93%. Udział ten przełożył się jednak w wartościach bezwzględnych na ponad 10 miliardów euro (średniorocznie) importu poddanego antydumpingowi. Zakres importu objętego antydumpingiem, względnie mały w relacji do importu zewnętrznego UE ogółem, rośnie jednak znacząco, jeżeli rozpatrujemy go w skali poszczególnych działów produkcji, a zwłaszcza w skali grup towarowych. I tak, na poziomie dezagregacji dwucyfrowej, udział odnośnych kodów towarowych CN8 w wartości importu działów produkcji HS2 wyniósł, średnio, 5,86%, przy maksymalnej wartości 72%, a na poziomie dezagregacji czterocyfrowej (w skali grup towarowych HS4) – średnio 38,2%, sięgając 100% w niektórych grupach towarowych.

8. Analiza liczby kodów towarowych na poziomie dezagregacji CN8, według działów produkcji (HS2) potwierdziła dominację sektora „Żelazo i stal" (działy 72 i 73), ponieważ przypadło na niego blisko 38% wszystkich kodów towarowych objętych postępowaniami, nie potwierdziła jednak analogicznej roli sektora „Chemikalia i pokrewne". Liczba kodów w postępowaniach antydumpingowych nie jest jednak proporcjonalna do wartości importu kryjącej się za tymi kodami. Z uwagi na wartość importu będącego przedmiotem postępowań, wyróżniły się dwa działy: 27 (paliwa mineralne) oraz 85 (maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części). Łącznie na te dwa działy przypadło blisko 59% wartości

importu będącego przedmiotem antydumpingu UE. Na najważniejszy – pod względem liczby postępowań i liczby kodów towarowych – sektor „Żelazo i stal" przypadło niecałe 11% wartości kodów towarowych objętych antydumpingiem. Zaskakiwać może dominujący udział paliw mineralnych w wartości importu będącego przedmiotem antydumpingu. Przyjrzenie się konkretnym postępowaniom obejmującym kody z działu 27 (na który przypadło ponad 30% wartości postępowań) pozwala, przynajmniej częściowo, wyjaśnić ten paradoks. Otóż prawie wszystkie kody towarowe z działu 27 dotyczyły bioetanolu oraz biodiesla. Można zatem przypuszczać, że antydumping jest w tym przypadku instrumentem ochrony odnośnych rynków rolnych Unii Europejskiej, dostarczających surowców do produkcji biopaliw.

9. W kwestii zasobochłonności, okazało się, że w badanym okresie jako przedmiot postępowań antydumpingowych dominowały dobra przemysłowe o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym oraz dobra przemysłowe surowco- i pracochłonne. Struktura według zasobochłonności wykazała związek ze strukturą geograficzną importu objętego postępowaniami. Zgodnie z przypuszczeniem wynikającym z teorii Heckschera-Ohlina, kategorie zasobochłonności dóbr okazały się zależne od charakterystyki krajów będących adresatami polityki antydumpingowej UE. Antydumping skierowany do krajów o relatywnie niskim stopniu rozwoju gospodarczego odnosił się przede wszystkim do dóbr przemysłowych surowco- i pracochłonnych, oraz dóbr przemysłowych o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym. Skrajnie odmiennej struktury zasobochłonności dotyczyły postępowania antydumpingowe wymierzone w Stany Zjednoczone, które objęły przede wszystkim dobra przemysłowe o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym, ale także paliwa mineralne, co jest zgodne z charakterystyką USA jako kraju o wysokim stopniu rozwoju gospodarczego i technologicznego, a jednocześnie zasobnego w surowce. Antydumping UE skierowany do pośredniej grupy krajów, tzw. nowo uprzemysłowionych, odnosił się w pierwszym rzędzie do dóbr przemysłowych o niskim wykorzystaniu kapitału ludzkiego i niskim zawansowaniu technologicznym, ale na drugim miejscu pod względem ważności znalazły się dobra przemysłowe o dużym wykorzystaniu kapitału ludzkiego i wysokim zawansowaniu technologicznym.

10. Nawiązując do pierwszej weryfikowanej hipotezy, można stwierdzić, że w analizowanym okresie antydumping był, w co najmniej 70%, wykorzystywany przez UE w odniesieniu do importu tych kodów towarowych, w których nie wykazywała ona ujawnionej przewagi komparatywnej albo ją traciła. Powyższą konkluzję sformułowano na podstawie

badania dwóch mierników ujawnionej przewagi komparatywnej: zmodyfikowanego miernika Balassy oraz miernika Grupp/Leglera. Brak przewagi komparatywnej UE w kodach towarowych CN8 objętych postępowaniami ujawnił się wyraźniej w przypadku miernika Grupp/Leglera. Wydaje się to zrozumiałe ze względu na fakt, że wskaźnik G/L porównuje konkurencyjność unijnych podmiotów gospodarczych w skali rynku światowego, podczas gdy wskaźnik Balassy porównuje ją wyłącznie na rynku importowym UE, na którym status podmiotów unijnych jest względnie uprzywilejowany. Dodatkowo, na podstawie badania zmian udziałów w rynku importowym kodów towarowych objętych antydumpingiem, zauważono, że w okresach (pięcioletnich) poprzedzających wszczęcie postępowania antydumpingowego, w zdecydowanej większości odnośnych kodów towarowych (średnio w przypadku 79%) kraje objęte postępowaniami zwiększały swoje udziały w rynku importowym UE. Towarzyszył temu spadek udziału w rynku pozostałych wyodrębnionych grup krajów, przy czym spadek ten w większym stopniu dotknął kraje trzecie nieobjęte postępowaniami, niż kraje UE. Spadek, *ex ante*, udziałów w unijnym rynku importowym wskazuje na to, że kraje UE mogły, przynajmniej częściowo, tracić swoją przewagę komparatywną w warunkach dumpingu krajów trzecich. Działy produkcji HS2, dominujące pod względem liczby kodów towarowych objętych postępowaniami antydumpingowymi lub pod względem wartości tych kodów, nie wykazały znaczących odchyleń od wartości średnich za cały badany okres.

11. Nawiązując do drugiej weryfikowanej hipotezy, w części odnoszącej się do redukcji handlu, można stwierdzić, że w analizowanym okresie antydumping okazał się skutecznym instrumentem selektywnej protekcji rynku Unii Europejskiej przed importem dóbr z krajów, wobec których został zastosowany. Świadczy o tym spadek bezwzględnych udziałów w rynku importowym UE większości odnośnych kodów towarowych z krajów objętych antydumpingiem. Spadek udziałów zaobserwowano w obu częściach badania: tej odnoszącej się do postępowań antydumpingowych zakończonych bez nałożenia środków ostatecznych oraz tej obejmującej postępowania zakończone nałożeniem środków ostatecznych. W pierwszej części badania ujawniły się znane z literatury przedmiotu skutki antydumpingu w odniesieniu do krajów nim objętych, a mianowicie efekt nękania, wraz z efektem redukcji handlu. Efekty te okazały się wyraźne (spadek odsetka kodów z rosnącym trendem o blisko 24 pkt. proc. w porównywalnym okresie), chociaż względnie słabe w porównaniu do efektu redukcji handlu zaobserwowanego w drugiej części badania. Wskutek zastosowania środków ostatecznych doszło do bardzo istotnej zmiany, polegającej na spadku udziałów w rynku UE importu z krajów dotkniętych tymi środkami, w odniesieniu do

zdecydowanej większości kodów towarowych z trendem *ex ante* rosnącym (spadek odsetka tych kodów o blisko 63 pkt. proc. w porównywalnym okresie). W obu częściach badania, podział kodów towarowych w zależności od ich statusu pod kątem ujawnionej przewagi komparatywnej UE (mierzonej zmodyfikowanym wskaźnikiem Balassy) pokazał, że w przypadku kodów z rosnącą przewagą UE redukcja handlu miała większą skalę, niż w przypadku kodów z brakiem przewagi lub malejącą przewagą UE.

12. Nawiązując do drugiej weryfikowanej hipotezy, tym razem odnoszącej się do przesunięcia handlu, można stwierdzić, że skorzystali na nim, w sposób nierównomierny, dostawcy z krajów UE oraz dostawcy z krajów trzecich nieobjętych antydumpingiem. Ci ostatni skorzystali w szerszym zakresie, ponieważ odsetek kodów towarowych (z rosnącym trendem udziału w imporcie UE) krajów trzecich nie objętych antydumpingiem okazał się wyższy i, w porównywalnym okresie, wzrósł bardziej, niż analogiczny odsetek w przypadku krajów UE. Dotyczyło to skutków antydumpingu, bez względu na sposób zakończenia postępowania, a więc zarówno z nałożeniem, jak i bez nałożenia środków ostatecznych. W przypadku nałożenia środków ostatecznych, wzrost odsetka kodów towarowych (z rosnącym trendem udziału w rynku) w grupie krajów trzecich nieobjętych antydumpingiem wyniósł blisko 26 pkt. proc., podczas gdy analogiczny odsetek dla krajów UE wzrósł o niecałe 17 pkt. proc. W przypadku zakończenia postępowań bez nałożenia środków ostatecznych, wspomniane zmiany odsetka kodów towarowych z rosnącym trendem udziału w rynku importowym UE wyniosły, odpowiednio, 12,5 pkt. proc. oraz zaledwie 4 pkt. proc. Interesujący wynik otrzymano przy podziale analizowanych kodów towarowych według ich statusu ujawnionej przewagi komparatywnej. W przypadku kodów z ujawnioną rosnącą przewagą komparatywną UE, przesunięcie nastąpiło wyłącznie na korzyść krajów trzecich nie objętych antydumpingiem, przy stracie UE. Natomiast w przypadku kodów towarowych, w których UE nie posiadała przewagi komparatywnej lub ją traciła, na przesunięciu handlu skorzystali w głównej mierze dostawcy UE. Na podstawie przeprowadzonego badania trudno jest wyjaśnić nieoczekiwany wynik dotyczący przesunięcia handlu w kontekście statusu ujawnionej przewagi komparatywnej. Wymagałoby to odrębnego badania, typu *case by case*, z uwzględnieniem marginesów dumpingu i wysokości stawek ceł antydumpingowych.

Bibliografia

Książki i artykuły

Bańko M. (red.), *Wielki słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa 2008.

Baran J., *The impact of antidumping on EU trade*, IBS Policy Paper 12/2015, July 2015.

Barcz J., E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska w świetle Traktatu z Lizbony. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2012.

Basu S. R., *Retooling trade policy in developing countries: Does technology intensity of exports matter for GDP per capita*? Policy Issues in International Trade and Commodities, UNCTAD/ITCD/TAB/57/2013 (forthcoming).

Begg D., S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, Wydanie IV zmienione, PWE, Warszawa 2007.

Begg D., S. Fischer, R. Dornbusch, *Mikroekonomia*, Wydanie IV zmienione, PWE, Warszawa 2007.

Białecki K., *Operacje handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 2002.

Bijak-Kaszuba M., *Regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego a zmiany strukturalne zagranicznych obrotów towarowych kraju uczestniczącego (na przykładzie Polski)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003.

Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujecie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994.

Bown Ch. P., *Taking Stock of Antidumping, Safeguards and Countervailing Duties, 1990-2009*, „The World Economy", Vol. 34, Issue 12, Dec. 2010.

Bown Ch. P., *The WTO and Antidumping in Developing Countries*, „Economics & Politics", Vol. 20, Issue 2, June 2008.

Bożyk P., J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002.

Brander A. J., P. R. Krugman, *A reciprocal dumping' model of international trade*, „Journal of International Economics", Elsevier, Vol. 15(3-4), November 1983.

Brenton P., *Anti-dumping policies in the EU and trade diversion*, „European Journal of Political Economy", Vol. 17, 2001.

Broude T., *An Anti-dumping „To Be or Not To Be" in Five Acts: A New Agenda for Research and Reform*, „Journal of World Trade, Vol. 37, Issue 2, 2003.

Buczkowski B., *Zasady handlu z krajami trzecimi* [w:] *Warunki prowadzenia handlu z zagranicą w Unii Europejskiej*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.

Budnikowski A., E. Kawecka-Wyrzykowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 1996.

Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.

Cass R. A, R. D. Boltuck, *Antidumping and countervailing duty law: The mirage of equitable international competition*, [w:] *Fair trade and harmonisation. Prerequisites for free trade*?, Vol. 2, G. Bhagwati, R. E. Hudec, The MIT Press, Cambridge 1996.

Caves R. E., *Economic models of political choice: Canada's tariff structure*, „The Canadian Journal of Economics", Vol. 9, No. 2, May 1976.

Caves R. E., J. A. Frankel, R. W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998.

Chacholiades M., *International Economics*, McGraw-Hill, New York 1990.

Corden W. M., *Trade policy and economic welfare*, Second edition, Oxford University Press, Oxford 1997.

Czarny E., K. Śledziewska, *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu, wnioski dla Polski*, PWE, Warszawa 2012.

Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Monografie i opracowania 496, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.

Czarny E., *Dlaczego kraje handlują ze sobą?*, [w:] *Globalizacja od A do Z*, E. Czarny (red.), Narodowy Bank Polski, Warszawa 2004.

Czermińska M., *Zmiany w autonomicznej i traktatowej polityce handlowej unii europejskiej w XXI w. Inicjatywy i działania polskiej prezydencji*, „Krakowskie Studia Międzynarodowe", KSM2/2012.

Datt M., B. Hoekman, M. Molouche, *Taking Stock of trade protectionism since 2008*, „Economic premise", No. 72, The World Bank, December 2011,

Deardorff A. V., *Economic Perspectives on Antidumping Law*, Post-Print Paper No. 7, the University of Michigan, (przedruk z: J. H. Jackson, E. A. Vermulst, eds., *Antidumping Law and Practice: A Comparative Study*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1989, Chapter 2.

Engering F., H. De Brabander, E. Vermulst, *EC Antidumping Policy in a Globalizing World – A Dutch Perspective*, „Journal of World Trade", Vol. 32, Issue 6, 1998.

Ethier W. J., *Dumping*, „Journal of Political Economy", Vol. 90, No. 3 The University of Chicago, Jun. 1982.

Faustino H. C., *On the controversy between Ballance-Forstner-Murray and Bowen about measuring comparative advantage*, Estudos de economia, Vol. 11. 1991, Lisboa 1991.

Finger J.M., *Antidumping how it works and who gets hurt*, The University of Michigan Press, Michigan 1993.

Finger J.M., *The Origins and Evolution of Antidumping Regulation*, [w:] *The World Trading System. Critical Perspectives on the World Economy*, R. Howse (red.), Roultedge, London 1998.

Gandolfo G., *International Economics I. The Pure Theory of International Trade*, Springer-Verlag, Berlin 1994.

Górski M., *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskie. Akty prawne i instytucjonalne*, tom XXV, Instytut Wydawniczy EuroPrawo, Warszawa 2012.

Griswold D. T., *Seven moral arguments for free trade*, CATO policy report Vol. XXIII No. 4, July/August 2001.

Hoekman B. M., M. P. Leidy, *Dumping, Antidumping, and Emergency Protection*, „Journal of World Trade", Vol. 23, Issue 5, 1989.

Hoekman B., M. M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydanie drugie, zmienione i uzupełnione, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.

Jallab M. S., J. B. Kobak, Jr, *Antidumping as Anticompetitive Practice Evidence from the United States and the European Union*, „Journal of Industry, Competition and Trade", Vol. 6, Issue 3, December 2006.

Jantoń-Drozdowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Ars boni et aequi, Poznań 2004.

Jeliński B., *Polska polityka handlu zagranicznego w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej*, WUG, Gdańsk 2003.

Kawecka-Wyrzykowska E., E. Synowiec (red.), *Unia Europejska*, tom 1, IKiCHZ, Warszawa 2004.

Kemp M. C., *The Mill-Bastable infant-industry dogma*, „Journal of Political Economy", Vol. 68, No. 1, The University of Chicago Press, 1960.

Kerr W. A., *Dumping—One of Those Economic Myths*, „The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy", Vol. 02, No. 2, 2001.

Khatibi A., *The trade effects of European antidumping policy*, ECIPE working paper, 2009.

Kisiel-Łowczyc A., *Polityka handlowa krajów kapitalistycznych : zagadnienia wybrane*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1982.

Knetter M. M., T. J. Prusa, *Macroeconomic factors and antidumping filings: Evidence from four countries*, NBER Working Paper No. 8010, November 2000.

Konings J., H. Vandenbussche, L. Springael, *Import diversion under European antidumping policy*, „Journal of Industry, Competition and Trade", 1:3, 2001.

Krugman P. R., M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, tom 1, PWN, Warszawa 2007.

Krugman R., M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa 1993.

Kuna-Marszałek A., *Ekonomiczne skutki dumpingu*, „Acta Universitatis Lodziensis", Folia Oeconomica 221, 2008.

Kuna-Marszałek A., *Postępowanie antydumpingowe jako instrument protekcji*, WUŁ, Łódź 2007.

Kupiecka E., *Kryzys finansowy w Indonezji w latach 1997-1998*, Materiały i Studia, Zeszyt Nr 167, NBP, Warszawa grudzień 2003.

Kuś A., *Kompetencje wyłączne Unii Europejskiej w zakresie wspólnej polityki handlowej i unii celnej*, KUL, Lublin 2012.

Landreth H., D. C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa, PWN 1998.

Lazar F., *Antidumping Rules following the Canada-United States Free Trade Agreement*, „Journal of World Trade", Vol. 23, Issue 5, 1989.

Leromain E., G. Orefice, *New Revealed Comparative Advantage Index: dataset and empirical distribution*, CEPII Working Paper, No. 2013-20, June 2013.

Leidy M. P., B. M. Hoekman, *Production Effects of Price- and Cost-Based Anti-Dumping Laws under Flexible Exchange Rates*, The Canadian Journal of Economics, Vol. 23, No. 4, Nov. 1990.

Lindsey B., D. Ikenson, Coming *Home to Roost Proliferating Antidumping Laws and the Growing Threat to U.S. Exports*, CATO Institute, No. 14, July 2001.

Ma J., *Product-specific safeguard in China's WTO Accession Agreement: Analysis of its terms and its application in section 421 investigations*, „International Law Journal", Boston University School of Law, Vol. 22, Issue 1, Spring 2004.

Markusen J. R., J. R. Melvin, W. H. Kaempfer, K. E. Maskus, *International trade. Theory and evidence*, McGraw-Hill, Inc., New York 1995.

Melitz M. J., *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, „Econometrica", 71 (6), 2003.

Melitz M. J., *When and how should infant industries be protected*?, „Journal of International Economics", Elsevier, Vol. 66, 2005.

Meyer W., *Endogenous Tariff Formation*, „The American Economic Review", Vol. 74, No. 5, Dec. 1984.

Michałek J., *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002.

Milczarczyk-Woźniak A., P. Hanclich, P. Witkowski, *Środki polityki handlowej w wymianie międzynarodowej. Na przykładzie Unii Europejskiej*, WSCiL, Warszawa 2011.

Misala J., *Korzyści z handlu międzynarodowego w świetle teorii*, [w:] *Propedeutyka międzynarodowych stosunków gospodarczych*, Z. Kamecki, A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 1994.

Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005.

Niels G., *Trade Diversion and Destruction Effects of Antidumping Policy: Empirical Evidence from Mexico*, Working Paper, 2003.

Oziewicz E., *Dylematy rozwoju gospodarczego krajów Azji Południowo-Wschodniej na tle procesów globalizacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.

Oziewicz E., T. Michałowski (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2013.

Pardo N., J.A. Moya, K. Vatopoulos, *Prospective Scenarios on Energy Efficiency and CO2 Emissions in the EU Iron & Steel Industry*, European Commission 2012.

Pluciński E. M., *Ekonomia gospodarki otwartej. Wybrane zagadnienia teoretyczno - empiryczne z perspektywy członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, Dom wydawniczy Elipsa, Warszawa 2004.

Pluciński E. M., Świat Europa Polska, *Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych*, Oficyna wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz-Kraków 2008.

Prusa T. J., *Anti-dumping: A Growing Problem in International Trade*, „The World Economy", Vol. 28, No. 5, May 2005.

Puślecki Z. W., *Ochrona handlowa wspólnoty europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 1994.

Raj K., *Antidumping in law and practice*, Policy Research Working Paper, No. 1823, Sep. 1997.

Raju K. D., *World Trade Organization Agreement on Anti-dumping: A GATT/WTO and Indian Jurisprudence*, Kluwer Law International, Austin 2008.

Rauscher M., *On Ecological Dumping*, „Oxford Economic Papers", New Series, Vol. 46, Special Issue on Environmental Economics, Oxford University Press, Oct. 1994.

Ricardo D., *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957.

Rymarczyk J. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wydanie II, PWE, Warszawa 2010.

Rymarczyk J., *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej*, [w:] *Wymiana handlowa UE z wybranymi regionami świata*, J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004.

Rynarzewski T., A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006.

Rynarzewski T., *Cło wychowawcze i cło optymalne w teorii i praktyce polityki handlu międzynarodowego*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny", Zeszyt 1 2003.

Rynarzewski T., *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2005.

Salvatore D., A *Model of Dumping and Protectionism in the United States*, „Weltwirtschaftliches Archiv", Vol. 125, Issue 4, December 1989.

Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, wydanie 2, tom 2, Warszawa 2007.

Staiger R. W., Frank A. Wolak, *Measuring industry specific protection: Antidumping in the United States*, NBER Working Paper No. 4696, April 1994.

Stiglitz J. E., *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2013.

Świerkocki J., *Zarys ekonomi międzynarodowej*, PWE, Warszawa 2011.

Synowiec E., *Ewolucja ogólnych zasad wspólnej polityki handlowej*, „Wspólnoty Europejskie", Nr 4 (116), 2001.

Tivig Th., U. Walz, *Market share, cost-based dumping, and anti-dumping policy*, The Canadian Journal of Economics, Vol. 33, No. 1, Feb. 2000.

Vandenbussche H., M. Zanardi, The *Global Chilling Effects of Antidumping Proliferation*, Université Catholique de Louvain, Département des Sciences Economiques, Discussion Paper, 9-2006.

Vandenbussche H., M. Zanardi, *What Explains the Proliferation Antidumping Laws*?, „Economic Policy", Vol. 23, Issue 53, Jan. 2008.

Varian H. R., *Mikroekonomia*, Wydanie II, poprawione, PWN, Warszawa 1999.

Viner J., *Dumping: A problem in international trade*, The University of Chicago Press, Chicago 1923.

Willig R. D., *Economic Effects of Antidumping Policy*, „Brookings Trade Forum", 1998.

Wołodkiewicz-Donimirski Z., *Postępowanie antydumpingowe barierą polskiego eksportu*, Biura Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu RP, Nr 339, wrzesień 1995.

Zanardi M., *Antidumping: A problem in international trade*, „European Journal of Political Economy", Vol. 22, Issue 3, Sep. 2006.

Zielińska-Głębocka A., *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.

Афонцев С., *Политические рынки и экономическая политика*, КомКнига, Москва 2010.

Афонцев С., *Политэкономические аспекты торговой политики*, [w:] *Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство*, Д. Г. Таррa (red), Институт Всемирного банка, Весь мир, 2006.

Гриффин Р., М. Пастей, *Международный бизнес*, 4-е изд., Издательский дом Питер, 2006, (wydanie rosyjskie książki: R.W. Griffin, M.W. Pustay, *International Business. A Managerial Perspective*, Fourth Edition, Pearson Prentice Hall, New Jersey 2004).

Иванов А. С., *Нетарифные инструменты торговой политики* [w:] *Основы торговой политики и правило ВТО*, Международные отношения, Москва 2006.

Наваретти Б., П. Эпифани, *Принципы торговой политики: теория и инстурменты*, [w:] *Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ. Руководство*, Д. Г. Таррa (red), Институт Всемирного банка, Весь мир, 2006.

Олсон М., *Логика коллективных действий; общественные блага и теория групп*, ФЭИ, Москва 1995. (wydanie rosyjskie książki: M. Olson, *The logic of collective action; public goods and the theory of groups*, Harvard University Press, 1971.

Inne źródła

BKP Development Research & Consulting, *Evaluation Of The European Union's Trade Defence Instruments*, Vol. 1, Final Evaluation Study, 2012.

BKP Development Research & Consulting, *Evaluation Of The European Union's Trade Defence Instruments*, Vol. 2, Final Evaluation Study, 2012.

Bazy danych statystycznych Organizacji Narodów Zjednoczonych, http://comtrade.un.org.

CEFIC, The European Chemical Industry, „Facts and Figures", 2011-2014.

Ch. P. Bown, Global antidumping database, www.worldbank.org.

Council Regulation (EEC) No 2423/ 88 of 11 July 1988 on protection against dumped or subsidized imports from countries not members of the European Economic Community, OJ L 209 z 02.08.1988.

Currency Reform for Fair Trade Act, H.R.1276, Informacje ze strony internetowej Kongresu i rządu USA, https://www.congress.gov, https://www.govtrack.us.

Currency Reform for Fair Trade Act, H.R.2378, Informacje ze strony internetowej Kongresu i rządu USA, https://www.congress.gov, https://www.govtrack.us.

Currency Reform for Fair Trade Act, H.R.820, Informacje ze strony internetowej Kongresu i rządu USA, https://www.congress.gov, https://www.govtrack.us.

EU Monitor 69, Sept. 25, 2009, http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/ PROD00000000 00248298.pdf

European Commission, *Anti-dumping anti-subsidy safeguard, statistics covering*, 1996-2012

European Commission, *Economic Forecasts*, Autumn 2006, „European Economy" No 5/2006, Spring 2009, No 3/2009, Autumn 2011, No 6/2011.

Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/

Oficjalny portal UE, http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11005_pl.htm, z dnia 01.12.2014.

IMF, *World Economic Outlook*, „World economic and financial surveys", , Washington, DC, May 1998,

Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/safeguards/

Komisja Europejska, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_ 151031.pdf

Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-dumping /index_en.htm

Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-subsidy/

KPMG, *The Future of the European chemical industry*, http://www.kpmg.com/BE/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/201001%20EuroChem_Europe_Final.pdf

Nomenklatura Scalona, Dz. U. Unii Europejskiej

Parlament Europejski, Komisja Handlu Międzynarodowego, Dokument roboczy DT/876720PL.doc

Porozumienie o stosowaniu artykułu VI Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu 1994, Dz. U. L 336/103, z dnia, 23.12.1994.

Porozumienie ustanawiające Światową Organizację Handlu (WTO), Dz. U.1995.98.483.

Postępowania związane z realizacją wspólnej polityki handlowej. Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu biodiesla pochodzącego z Argentyny i Indonezji, Dz. U. C 260 z 29.08.2012.

Postępowania związane z realizacją wspólnej polityki handlowej. Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu bioetanolu pochodzącego ze Stanów Zjednoczonych Ameryki, Dz. U. C 345 z 25.11.2011.

Procedury związane z realizacją wspólnej polityki handlowej. Zawiadomienie o wszczęciu postępowania antydumpingowego dotyczącego przywozu biodiesla pochodzącego ze Stanów Zjednoczonych Ameryki, Dz. U. C 147 z 13.06.2008.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny, Dz. U. UE L 269 z 09.10.2013

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy kodeks celny (zmodernizowany kodeks celny), Dz. U. L 145 z 4.6.2008.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 978/2012 z dnia 25 października 2012 r. wprowadzające ogólny system preferencji taryfowych i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 732/2008, Dz. U. L 303z 31.10.2012

Rozporządzenie Rady (WE) nr 1225/2009 z dnia 30 listopada 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (wersja ujednolicona), Dz. U. L 343 z 22.12.2009

Rozporządzenie Rady (WE) nr 138/2003 z dnia 21 stycznia 2003 r. zmieniające rozporządzenie(EWG) nr 3030/93 w sprawie wspólnych reguł przywozu niektórych wyrobów włókienniczych z państw trzecich, Dz. U. L 23 z 28.01.2003.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 138/2003 z dnia 21 stycznia 2003 r. zmieniające rozporządzenie(EWG) nr 3030/93 w sprawie wspólnych reguł przywozu niektórych wyrobów włókienniczych z państw trzecich, Dz. U. L 23 z 28.01.2003.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 260/2009 z dnia 26 lutego 2009 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu (wersja skodyfikowana), Dz. U. L 84 z 31.03.2009.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 384/96 z dnia 22 grudnia 1995 r. w sprawie ochrony przed przywozem produktów po cenach dumpingowych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej, Dz. U. L 56 z 06.03.1996.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 427/2003 z dnia 26 lutego 2009 r. w sprawie mechanizmu tymczasowych środków ochronnych przy przywozie określonych towarów pochodzących z Chińskiej Republiki Ludowej i zmieniające rozporządzenie (WE) nr 519/94 w sprawie wspólnych reguł przywozu z niektórych państw, Dz. U. L 6 z 08.03.2009.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 597/2009 z dnia 11 czerwca 2009 r. w sprawie ochrony przed przywozem towarów subsydiowanych z krajów niebędących członkami Wspólnoty Europejskiej (wersja ujednolicona), Dz. U. L 188 z 18.07.2009.

Rozporządzenie Rady (WE) nr 625/2009 z dnia 7 lipca 2009 r. w sprawie wspólnych reguł przywozu z niektórych krajów trzecich (wersja ujednolicona), Dz. U. L 185 z 17.07.2009.

Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 z dnia 12 października 1992 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny, Dz. U. L 302 z 19.10.1992.

Sekretariat Generalny Rady, *Przewodnik po zwykłej procedurze ustawodawczej*, listopad 2011, www.consilium.europa.eu/infopublic

Trade Policy Review: European Communities 2007 WT/TPR/S/177, Report by the Secretariat WTO.

Trade Policy Review: European Communities 2013 WT/TPR/S/284, Report by the Secretariat WTO.

Training module on the WTO agreement on anti-dumping, United Nations Conference on Trade And Development, New York and Geneva 2006.

Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskie.

Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą.

Traktat z Amsterdamu zmieniający traktat o Unii Europejskiej.

World Steel Association, Steel Statistical Yearbook 2004, 2014.

WTO, Accession of the People's Republic of China, WT/L/432.

WTO, Annual report 1998.

WTO, *International Trade Statistics*, 2000-2013.

www.cie.gov.pl

www.wto.org

Spis rysunków

Rysunek 3.1. Procedura postępowania antysubsydyjnego 121

Rysunek 3.2. Procedura postępowania antydumpingowego 129

Spis wykresów

Wykres 1.1. Korzyści z wymiany międzynarodowej 17

Wykres 1.2. Korzyści ze specjalizacji międzynarodowej..... 19

Wykres 1.3. Mechanizm oddziaływania cła w małym kraju - równowaga cząstkowa 41

Wykres 1.4. Mechanizm oddziaływania cła w małym kraju - równowaga ogólna 43

Wykres 1.5. Mechanizm oddziaływania cła w dużym kraju - równowaga cząstkowa 44

Wykres 1.6. Mechanizm oddziaływania cła w dużym kraju - równowaga ogólna 46

Wykres 2.1. Mechanizm dumpingu trwałego przedsiębiorstwa, nieposiadającego siły rynkowej za granicą 66

Wykres 2.2. Mechanizm dumpingu trwałego, z siłą rynkową przedsiębiorstwa na rynku krajowym i zagranicznym..... 68

Wykres 2.3. Równowaga dostaw na rynku kraju A w modelu Brandera-Krugmana..... 71

Wykres 2.4. Zmiany dobrobytowe w modelu Brandera-Krugmana..... 73

Wykres 2.5. Zmiany liczby państw członkowskich GATT/WTO oraz państw członkowskich posiadających prawo antydumpingowe, 1900-2003..... 80

Wykres 2.6. Udział procentowy użytkowników „tradycyjnych" i „nowych" w postępowaniach antydumpingowych ogółem, 1980-2012..... 81

Wykres 2.7. Średnia stawka celna oraz nałożone ostateczne środki antydumpingowe nowych użytkowników w latach 1987-1999 82

Wykres 2.8. Skutki stosowania ceł antydumpingowych w małym kraju 86

Wykres 2.9. Skutki stosowania ceł antydumpingowych przez duży kraj importujący, przy założeniu jednego eksportera..... 87

Wykres 3.1. Wysokość stawek celnych KNU (średnia arytmetyczna) Unii Europejskiej w procentach, 1995-2012..... 109

Wykres 3.2. Wysokość średnich (arytmetycznych) stosowanych stawek celnych Unii Europejskiej w procentach, 1995-2012 110

Wykres 3.3. Wysokość średnich stosowanych stawek celnych ważonych importem Unii Europejskiej w procentach, 1995-2012 111

Wykres 3.4. Udział procentowy międzynarodowych kominów celnych w ogólnej liczbie linii taryfowych Unii Europejskiej, 1995-2012 112

Wykres 3.5. Udział procentowy ceł nie *ad-valorem* w ogólnej liczbie linii taryfowych Unii Europejskiej, 1995-2012 113

Wykres 3.6. Liczba wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antysubsydyjnych oraz zastosowanych środków wyrównawczych, 1995-2012 123

Wykres 3.7. Liczba wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antysubsydyjnych oraz liczba i udział procentowy zastosowanych środków wyrównawczych, według krajów, 1995-2012 124

Wykres 3.8. Liczba wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antysubsydyjnych oraz liczba i udział procentowy zastosowanych środków wyrównawczych, według sekcji CN, 1995-2012 125

Wykres 3.9. Liczba wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antydumpingowych oraz zastosowanych środków ostatecznych, 1995-2012 134

Wykres 3.10. Struktura wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antydumpingowych według krajów, 1995-2012 137

Wykres 3.11. Zastosowane przez Unię Europejską środki ostateczne, według krajów, 1995-2012 139

Wykres 3.12. Struktura wdrożonych postępowań antydumpingowych oraz zastosowanych środków ostatecznych przez Unię Europejską, według branż, 1995-2012 141

Tabela 3.3. Struktura wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antydumpingowych, według krajów i branż, 1995-2012 143

Wykres 3.13. Liczba zrewidowanych postępowań antydumpingowych Unii Europejskiej, kontynuowanych środków ostatecznych oraz ogólna liczba środków ostatecznych pozostających w mocy, 2005-2012 146

Wykres 3.14. Struktura zrewidowanych postępowań antydumpingowych Unii Europejskiej oraz kontynuowanych środków ostatecznych, według krajów, 2005-2012 148

Wykres 4.1. Liczba oraz udział procentowy kodów towarowych CN8 objętych wdrożonymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, w podziale na kategorie dóbr według zasobochłonności, 1995-2012 157

Wykres 4.2. Liczba oraz udział procentowy kodów towarowych CN8 objętych wdrożonymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, w podziale na kategorie dóbr według zasobochłonności, z uwzględnieniem wielokrotnego wykorzystania poszczególnych kodów, 1995-2012 158

Spis tabel

Tabela 1.1. Pozataryfowe narzędzia handlowe 37

Tabela 3.1. Wysokość stosowanych stawek celnych KNU* w podziale na dobra rolnicze i nierolnicze, w procentach, 2006-2012 114

Tabela 3.2. Struktura wdrożonych przez Unię Europejską postępowań antydumpingowych, według krajów, 1995-2012 138

Tabela 4.1. Liczba kodów towarowych objętych wszczętymi postępowaniami antydumpingowymi Unii Europejskiej oraz udział ich wartości w imporcie ogółem, imporcie na poziomie HS2 i HS4, 1995-2012 154

Tabela 4.2. Udział procentowy kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi wobec poszczególnych krajów, w podziale na kategorie dóbr według zasobochłonności, 1995-2012 159

Tabela 4.3. Udział kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi w ogólnej liczbie badanych kodów oraz ich wartości, według działów produkcji HS2, 1995-2012 160

Tabela 4.4. Liczba kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, według działów produkcji HS2 i kategorii zasobochłonności, 1995-2012 163

Tabela 4.5. Liczba kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi przeciwko poszczególnym krajom, według działów produkcji HS2, 1995-2012 165

Tabela 4.6. Wartość kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi przeciwko poszczególnym krajom, w ogólnej wartości badanych kodów, w proc., według działów produkcji HS2, 1995-2012 167

Tabela 4.7. Struktura kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, według ujawnionej przewagi komparatywnej (mierzonej zmodyfikowanym wskaźnikiem Balassy), 2000-2012 175

Tabela 4.8. Struktura kodów towarowych CN8 z ujawnioną (na podstawie zmodyfikowanego wskaźnika Balassy) przewagą komparatywną Unii Europejskiej, objętych wszczętymi przez UE postępowaniami antydumpingowymi, według kierunku trendu przewagi komparatywnej, 2000-2012 176

Tabela 4.9. Struktura kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi, z wyodrębnieniem działów produkcji HS2, według ujawnionej przewagi komparatywnej (mierzonej zmodyfikowanym wskaźnikiem Balassy), wraz z trendami dla kodów z ujawnioną przewagę komparatywną 177

Tabela 4.10. Struktura kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską postępowaniami antydumpingowymi, według ujawnionej przewagi komparatywnej mierzonej wskaźnikiem Grupp/Leglera, 2000-2012 179

Tabela 4.11. Struktura kodów towarowych CN8 z ujawnioną (na podstawie wskaźnika Grupp/Leglera) przewagą komparatywną Unii Europejskiej, objętych wszczętymi przez UE postępowaniami antydumpingowymi, według kierunku trendu przewagi komparatywnej, 2000-2012 180

Tabela 4.12. Struktura kodów towarowych CN8 objętych wszczętymi przez Unię Europejską w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi, z wyodrębnieniem działów produkcji HS2, według ujawnionej przewagi komparatywnej (mierzonej wskaźnikiem Grupp/Leglera), wraz z trendami dla kodów z ujawnioną przewagę komparatywną 181

Tabela 4.13. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi (AD), według kierunku pięcioletniego trendu (w okresie poprzedzającym wszczęcie) zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów 183

Tabela 4.14. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2012 postępowaniami antydumpingowymi (AD), z uwzględnieniem działów produkcji HS2, według kierunku trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów 184

Tabela 4.15. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 1996-2011 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonych bez nałożenia środków ostatecznych, według kierunku trzyletniego trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów 188

Tabela 4.15a. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2011 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonymi bez nałożenia środków ostatecznych, według kierunku pięcioletniego trendu zmian (w okresie poprzedzającym wszczęcie) udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów 190

Tabela 4.15b. Odsetek kodów towarowych CN8 (podzielonych według stanu ujawnionej przewagi komparatywnej UE) objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2011 postępowaniami AD, zakończonymi bez nałożenia środków ostatecznych, według kierunku trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów 191

Tabela 4.16. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 1996-2011 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonymi bez nałożenia środków ostatecznych, z uwzględnieniem działów produkcji HS2, według kierunku trzyletniego trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów 192

Tabela 4.17. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 1995-2008 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonymi nałożeniem środków ostatecznych, według kierunku pięcioletniego trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów 194

Tabela 4.17a. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2008 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonymi nałożeniem środków ostatecznych, według kierunku pięcioletniego (w okresie poprzedzającym wszczęcie) trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów 195

Tabela 4.17b. Odsetek kodów towarowych CN8 (podzielonych według statusu ujawnionej przewagi komparatywnej UE) objętych wszczętymi przez UE w latach 2000-2008 postępowaniami AD, zakończonymi nałożeniem środków ostatecznych, według kierunku trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów..... 196

Tabela 4.18. Odsetek kodów towarowych CN8, objętych wszczętymi przez UE w latach 1995-2008 postępowaniami antydumpingowymi (AD), a zakończonymi nałożeniem środków ostatecznych, z uwzględnieniem działów produkcji HS2, według kierunku trzyletniego trendu zmian udziału w imporcie UE wyodrębnionych grup krajów..... 197

Aneks. Kody towarowe CN8 uwzględnione w badaniach

1995	42022290	56075011	29322980	29242930	73079990	03041013	87120030
29310095	42029211	56075019	31023090	31021010	83051000	03042013	87120080
29321300	42029291	70195200	31024090	31021090	85232090	28366000	**2005**
38083027	52081190	70195910	31028000	39206219	85239000	29181200	22071000
39206210	56074911	72112399	39076000	39206290	**2002**	29336980	22072000
39206900	56074919	72112950	39231000	68022300	03021120	38084020	28492000
39232100	56075011	72112990	40021900	68029310	03021200	39046100	39232100
39232910	56075019	72119090	40029910	68029390	03032120	40021900	39232910
39232990	63022100	72222011	40029990	72027000	03032200	40029910	39232990
44152020	63022290	72222021	55032000	73121082	03021200	40029990	41141010
54023300	63023110	72222031	72081000	73121084	03032200	54022000	41141090
54023390	63023190	72222081	72082500	73121086	03041013	54075100	64021900
63053281	63023290	73181210	72082600	73121088	03042013	54075200	64023000
63053391	72023000	73181410	72082700	73121099	28046900	54075400	64029100
64029998	73041010	73181530	72083600	76071110	29071200	54076110	64029910
64039993	73041030	73181551	72083710	85281252	29299000	54076130	64029931
64039996	73043199	73181561	72083790	85281254	29321300	54076190	64029939
64039998	73043991	73181570	72083810	85281256	63022100	54076910	64029950
64041990	73043993	73181630	72083890	85281258	63022290	54076990	64029991
72163111	73181210	81041100	72083910	85281262	63023110	68151010	64029993
72163119	73181410	81041900	72083990	85281266	63023190	68159100	64029996
72163191	73181530	85172100	72085130	85393190	63023290	68159910	64029998
72163199	73181551	85199918	72085150	87149990	72193100	68159990	64031900
72163211	73181561	85272120	72085191	**2001**	72193290	69021000	64032000
72163219	73181570	85272170	72085199	28030010	72193390	69039090	64033000
72163291	73181630	85322200	72085291	28030080	72193490	72251100	64034000
72163299	**1997**	87120010	72139110	29214210	72193590	72261100	64035111
79011100	28416100	87120030	72139141	54023300	72202010	73079311	64035115
79011210	29224290	87120080	72139149	54033310	72202039	73079319	64035119
79011230	29309070	1998	72192210	54033390	72202059	73079930	64035191
83051000	40029990	54023300	73071910	54034200	72202099	73079990	64035195
84295210	44111100	56074100	84238150	72081000	72261190	73121082	64035199
84295290	44111900	72192110	85231300	72082500	73066031	73121084	64035911
85211038	52081190	72192210	85253090	72082600	73066039	73121086	64035931
85229091	52081211	72230019	85282114	72082700	85239000	73121088	64035935
85232090	52081213	73041010	85282116	72083600	96131000	73121099	64035939
85249091	52081215	73041030	85282190	72083710	96132010	73181210	64035950
96131000	52081219	73043199	85299081	72083790	96132090	73181410	64035991
1996	52081291	73043991	85299088	72083810	**2003**	73181530	64035995
03021200	52081293	73043993	85371091	72083890	39076020	73181551	64035999
03032200	52081295	73121082	85371099	72083910	44121310	73181561	64039111
03041013	52081299	73121084	85401111	72083990	55032000	73181570	64039113
03042013	52081300	73121086	85438995	73063051	85451100	73181630	64039116
42021211	52081900	73121088	87149110	73063059	85459090	73251050	64039118
42021219	52091100	73121099	87149130	73063071	**2004**	73251092	64039191
42021291	52091200	**1999**	87149990	73063078	03021200	73251099	64039193
42021299	52091900	27040019	96032930	73079311	03031100	84279000	64039196
42022100	56074911	28047000	**2000**	73079319	03031900	84312000	64039198
42022210	56074919	29224910	28170000	73079930	03032200	87120010	64039911

64039931	73239390	73063041	72202049	73181570	70194000	38140090	27102017
64039933	73239991	73063049	72202081	81029600	70195100	38200000	38180010
64039936	73239999	73063072	72202089	87059090	70195900	38249097	38249097
64039938	81110011	73063077	72271000	87087010	70199091	39076020	38260010
64039950	84144010	73181290	72272000	87087050	70199099	70193900	38260090
64039991	84148022	73181491	72279010	90221900	72222021	70194000	69111000
64039993	84148028	73181499	72279050	90222900	72222029	70199099	69120010
64039996	84148051	73181559	72279095	90278017	72222031	72107080	69120030
64039998	85167970	73181569	73041100	90301000	72222039	72124080	69120050
64051000	85169000	73181581	73041910	**2010**	72222081	72259900	69120090
64059010	85253090	73181589	73041930	28421000	72222089	72269970	72230019
64059090	85254091	73181590	73042200	29051685	73041100	73041910	72230099
73041010	85282114	73182100	73042300	29051700	73042200	73041930	73066192
73041030	85282116	73182200	73042400	29051900	73042400	73042300	73066199
73042100	85282190	**2008**	73042910	29153200	73044100	73042910	73071910
73042911	85282200	15162098	73042930	29199000	73044910	73042930	73072310
73043199	85299081	15180091	73043120	29336100	73044993	73043180	73072390
73043959	85299095	15180099	73043180	38237000	73044995	73043958	85013100
73043991	85371091	27101941	73043910	48101320	73044999	73043992	85013200
73043993	85371099	28051100	73043952	48101380	73049000	73043993	85013300
73045199	85401111	34060011	73043958	48101420	83051000	73045189	85013400
73045991	85401113	34060019	73043992	48101480	84718000	73045992	85016120
73045993	85401115	34060090	73043993	48101910	85176200	73045993	85016180
81019500	85401119	38249091	73045181	48101990	85451100	73079311	85016200
83051000	85401191	38249097	73045189	48102210	85459090	73079319	85016300
84181091	85401199	72131000	73045910	48102290	**2011**	73079930	85016400
85159090	85438997	72132000	73045992	48102930	21061020	73079990	85414090
85239000	87149500	72139110	73045993	48102980	21069092	73181210	
2006	87149990	72139120	73066192	48109210	22071000	73181410	
08111011	90029000	72139141	73066199	48109230	22072000	73181530	
08111019	95069110	72139149	73121061	48109290	22089099	73181551	
08111090	**2007**	72139170	73121065	48109910	23099010	73181561	
20019030	20083055	72139190	73121069	48109930	23099099	73181570	
20058000	20083075	72139910	76071119	48109990	27101111	76071111	
27040019	20083090	72139990	83051000	69071000	27101115	76071910	
28201000	29181400	72171090	**2009**	69079010	27101121	76151910	
28334000	29181500	72172090	29173600	69079091	27101125	76151990	
28429090	29224200	72193100	29181600	69079093	27101131	76169910	
29052290	72104100	72193210	39076020	69079099	27101141	76169990	
29054200	72104900	72193290	54022000	69081010	27101145	**2012**	
29262000	72106100	72193310	70191100	69081090	27101149	15162098	
39053000	72106900	72193390	70191200	69089011	27101151	15180091	
39249090	72123000	72193410	70191910	69089021	27101159	15180095	
44219098	72125061	72193490	70193100	69089029	27101170	15180099	
55032000	72125069	72193510	73181210	69089031	27101190	27101943	
72022100	72259200	72193590	73181410	69089051	28047000	27101946	
72022910	72259900	72202021	73181530	69089091	29171100	27101947	
72022990	72269930	72202029	73181551	69089093	35040090	27102011	
72023000	72269970	72202041	73181561	69089099	38140010	27102015	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Ch. P. Bown, Global antidumping database, www.worldbank.org, uzupełnione o: raporty Komisji Europejskiej *Anti-dumping anti-subsidy safeguard*, Statistics covering, 1996-2012; dane z odnośnych rozporządzeń Komisji Europejskiej, ec.europa.eu;