

## Jerzy Rymarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: jerzy.rymarczyk@ue.wroc.pl

ORCID: 0000-0002-8101-6375

---

# CŁA W WYMIANIE HANDLOWEJ MIĘDZY UE I USA

---

## CUSTOMS DUTIES IN TRADE BETWEEN THE EU AND THE US

---

DOI: 10.15611/pn.2019.3.07

JEL Classification: F15, F36

**Streszczenie:** W artykule porównano taryfy celne stosowane w wymianie handlowej między UE i USA. Porównaniem objęto częstotliwość stosowania poszczególnych stawek celnych na importowane produkty, średnie stawki na szerokie kategorie towarów oraz produkty obciążone najwyższymi cłami u obu partnerów. Analiza wykazała, że poziom protekcjonizmu celnego UE jest istotnie wyższy w porównaniu z USA. Ze względu na większe rozmiary eksportu UE do USA opłaty celne importerów amerykańskich są jednak wyższe niż importerów unijnych. Również w imporcie do USA wiele grup towarowych i poszczególnych produktów jest obciążone wysokimi cłami. Wniosek końcowy wskazuje na konieczność powszechnej redukcji ceł na świecie w ramach WTO, gdyż ostatnia istotna redukcja odbyła się ćwierć wieku temu w wyniku negocjacji prowadzonych w trakcie Rundy Urugwajskiej GATT.

**Słowa kluczowe:** UE, USA, polityka handlowa, protekcjonizm, cło importowe, stawka celna.

**Summary:** The article compares customs tariffs used in trade between the EU and the USA. The comparison covered the frequency of applying individual customs tariffs on imported products, average rates for broad categories of goods and products loaded with the highest tariffs for both partners. The analysis showed that the level of EU customs protectionism is significantly higher than in the USA. However, due to the greater volume of EU exports to the USA, customs duties of American importers are higher than those of EU importers. Also in the import to the USA, many product groups and individual products are burdened with high tariffs. The final conclusion points to the necessity of universal reduction of customs duties in the world within the WTO, as the last significant reduction took place a quarter of a century ago as a result of negotiations conducted during the URANTA Round of GATT.

**Keywords:** EU, USA, trade policy, protectionism, import duty, customs duty.

## 1. Wstęp

Jeszcze w trakcie kampanii wyborczej Donald Trump [Trump 2016] potępił nieuczciwy, z punktu widzenia USA, system handlu światowego. Już jako prezydent Trump w swoim memorandum [Trump 2018a] oskarżył kraje partnerskie o nieuczciwe praktyki handlowe, które doprowadziły do ogromnego deficytu handlowego USA (w 2017 r. – 811,2 mld USD). Wśród winowajców znalazła się m.in. Unia Europejska, w stosunku do której deficyt handlowy USA wyniósł w 2017 r. 153 mld USD. Unia spotkała się przede wszystkim z zarzutem stosowania ceł na towary importowane z USA znacznie wyższych niż te, które stosuje USA na produkty sprowadzane z UE.

Pierwszym istotnym posunięciem w ramach realizacji strategii handlowej Trumpa było nałożenie dodatkowych ceł na produkty ze stali i aluminium wobec wszystkich partnerów handlowych z wyjątkiem Kanady, Meksyku i Australii. Cła wprowadzone zostały w marcu 2018 r. – w wysokości 25% na import stali i 10% na import aluminium [Felbermayr, Sandkamp 2018, s. 30]. Jako uzasadnienie wskazano nadwyżkę tych produktów na rynku światowym oraz względy bezpieczeństwa narodowego USA, któremu zagraża nadmierny import. Największa część importu objętego nowymi stawkami przypadła na UE. Stanowi ona ponad  $\frac{1}{4}$  tego importu, a jego wartość wynosi 6,4 mld USD [Felbermayr, Sandkamp 2018, s. 33]. UE, tak jak i inne kraje, zapowiedziała wprowadzenie ceł odwetowych na różne towary importowane z USA i jednocześnie złożyła odwołanie w tej sprawie do WTO. Te działania wzmożyły napięcie w stosunkach handlowych między stronami – pojawiła się groźba eskalacji protekcyjizmu i nowych wojen handlowych. Przedmiotem niniejszego opracowania nie jest jednak ocena polityki handlowej Trumpa i jej wpływu na sytuację w handlu międzynarodowym, lecz porównanie taryf celnych we wzajemnym handlu USA i UE, stosowanych w imporcie poszczególnych grup towarowych i wybranych produktów. Tym samym dokonana zostanie ocena, czy uzasadniony jest argument Trumpa o istotnie większej protekcji celnej UE w stosunku do USA.

## 2. Cła w światowym systemie handlu

Taryfy celne w handlu światowym, historycznie rzecz ujmując, są relatywnie bardzo niskie. Ale listy celne poszczególnych krajów wykazują zarówno znaczne asymetrie, jak i kominy celne. Ostatni raz cła w handlu między UE i USA były negocjowane i zostały uzgodnione w trakcie Rundy Urugwajskiej GATT (1986-1994). Obecnie obowiązujące stawki mają zatem prawie ćwierć wieku. Taryfy celne były wówczas efektem trudnego kompromisu między 124 członkami GATT, od tego czasu jednak warunki handlu światowego diametralnie się zmieniły. Liczba krajów członkowskich UE zwiększyła się z 12 do 28, do Światowej Organizacji Handlu dołączyło 40 nowych krajów, w tym Chiny, Wietnam i Rosja, ponadto znacznie wzrosła rola rynków wschodzących jako całości, a wśród nich zwłaszcza Chin. Oprócz tego, szybki postęp technologiczny doprowadził do znacznej obniżki kosztów w zakresie logistyki i komunikacji transgranicznej. To z kolei spowodowało rozszerzenie globalnych łańcuchów wartości dodanej, większe rozdrobnienie produkcji i znaczne

zmniejszenie rodzimego udziału wartości dodanej w eksporcie brutto. Stąd wynikają nowe wyzwania dla światowej polityki handlowej [Aichele, Felbermayer, Heiland 2013, s. 17]. Pascal Lamy – były dyrektor Generalny Światowej Organizacji Handlu i unijny Komisarz ds. Handlu – ukuł termin „nowy świat handlu” [Lamy 2015]. Według niego „nowy świat” byłby tym, w którym przede wszystkim sprzedawane są półprodukty w ramach kompleksowych łańcuchów wartości, a najważniejszymi przeszkodami w handlu są bariery pozataryfowe. W przeciwieństwie do tego „stary świat” to ten, w którym produkty finalne jednego kraju sprzedawane są do innego kraju, a bariery handlowe występują przede wszystkim w formie celi.

Reguły i zobowiązania celne WTO odzwierciedlają „stary świat”, dla „nowego świata” nie ma jeszcze odpowiednich międzynarodowych regulacji. Runda z Doha, która rozpoczęła się w 2001 r., z powodu nowych geostrategicznych realiów zakończyła się fiaskiem. Celem tej rundy negocjacyjnej, oprócz uzyskania dalszych preferencji dla krajów rozwijających się, miały być także kolejne obniżenie taryf celnych i ogólna modernizacja reguł WTO. Runda nie powiodła się, ponieważ niskie już cła w krajach rozwiniętych pozostawiają niewiele miejsca dla dalszych ustępstw na rzecz krajów rozwijających się. Z kolei kraje rozwijające się nie były skłonne obniżyć swoich relatywnie wysokich celi przede wszystkim ze względu na silną konkurencję ze strony Chin.

Paradoksem „nowej” amerykańskiej polityki handlowej jest to, że za pomocą narzędzi właściwych dla „starego świata” chce działać w „nowym świecie”. Jeszcze w 2016 r. sytuacja była inna. Wówczas w ramach Transatlantyckiego Partnerstwa w dziedzinie Handlu i Inwestycji (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) zamierzano nie tylko znieść w zasadzie wszystkie cła przywózowe, ale także zacieśnić współpracę w wielu kwestiach regulacyjnych, m.in. w zakresie ochrony inwestycji. Od momentu wyboru nowego prezydenta zaprzestano negocjacji traktatu. Jest interesujące, że to nie Donald Trump w spektakularnym geście przerwał negocjacje, ale wstrzymała je przede wszystkim strona europejska ze względu na zbliżające się wybory we Francji i w Niemczech. Jeśli wierzyć w oficjalne założenia polityki handlowej Trumpa, to właśnie dwustronne umowy, jak w m.in. TTIP, stanowią istotny cel jego aktywności [USTR 2017]. Donald Trump zarówno w trakcie kampanii wyborczej, jak i po objęciu urzędu prezydenta wielokrotnie twierdził, że istniejący system celny jest niesprawiedliwy dla jego kraju. USA bowiem wwożą do kraju zagraniczne towary niemal bezcłowo, podczas gdy inne kraje, takie jak UE, chronią swoje rynki za pomocą wysokich celi [Trump 2018b]. W związku z tym zażądał dodatkowych obustrzeń celnych dla przywrócenia sprawiedliwości.

Czy Trump ma rację? Jak wysokie faktycznie są cła UE i jakich produktów dotyczy? Jak wygląda sytuacja europejskich eksporterów na rynku USA? Jakie wysokie są kwoty opłat celnych? Odpowiedzi na te pytania udzielono w dalszej części tekstu.

### **3. Częstotliwość stosowania celi importowych w UE i USA**

Odpowiedź na pytanie, jakie są stawki celne UE i USA, wydaje się łatwa. Problem polega jednak na tym, że te dwie gospodarki różnie definiują taryfy celne w odniesieniu do kilku tysięcy produktów. Ponadto niektóre cła nie są ustalane jako odsetek wartości

importowej, ale jako stały podatek na jednostkę towaru (za sztukę lub tonę). Są też kolejne komplikacje, zwłaszcza w sektorze rolnym, w którym istnieją w dalszym ciągu ograniczenia ilościowe (kwoty) i tak zwane stawki kwotowe. Co więcej, klasyfikacje produktów w obu krajach nie są w pełni porównywalne. Niemiecki Ifo Instytut stworzył kompleksową bazę cel, która pokazuje preferencyjne lub oparte na KNU procentowe stawki celne w handlu wzajemnym prawie wszystkich krajów dla 5018 produktów (należących do 6-cyfrowego systemu produktów). Spośród tej ogólnej liczby 90% produktów jest faktycznie przedmiotem handlu między UE i USA, a 88% wszystkich towarów jest jednocześnie wzajemnie eksportowane i importowane przez oba kraje. Są one zatem przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego [Felbermayr 2018].

Agregacja stawek celnych odnoszących się do poszczególnych produktów w jedną miarę, która pozwoliłaby na sumaryczny opis polityki celnej danego kraju, jest jednak problematyczna. Trudność polega na tym, że wysokość poszczególnych stawek celnych zawsze wpływa na popyt na importowane towary. Jeśli więc poszczególne stawki ważyć wartością importu, to otrzyma się przeciętną, która może znacznie zaniżyć faktyczne zakłócenie handlu. Wtedy bowiem najwyższe cła są przeliczane przez najniższą wartość, a najniższe przez najwyższą wartość. Dlatego często stosuje się średnią nieważoną, co jednak nie pozwala ustalić, w jakiej ilości są nabywane bądź oferowane oczone produkty.

W tabeli 1 ukazano liczbę produktów obciążonych zróżnicowanymi stawkami cła, które UE stosuje w imporcie z USA oraz USA w imporcie z UE. Na 1328 produktów, co stanowi 26% wszystkich produktów, UE nakłada cło w wysokości od 0 do 1%, a spośród nich 1246 produktów obłożonych jest stawką zerową. W USA 1993 produkty mają stawkę cła zawartą między 0 i 1%, a 1802 produkty stawkę zerową. W UE cła wynoszące co najmniej 5% pobierane są w imporcie 1926 produktów, a w USA dotyczy to 1307 produktów. W przypadku 660 produktów taryfy

**Tabela 1.** Liczba produktów objętych różnymi stawkami cel we wzajemnym imporcie UE i USA w 2016 r.

Stawki cła (w %)	Liczba produktów w imporcie UE	Liczba produktów w imporcie USA
0 do 1	1328	1993
W tym 0	1246	1802
Powyżej 1 do 5	1773	1689
Powyżej 5 do 10	1265	852
Powyżej 10 do 15	412	266
Powyżej 15 do 20	83	143
Powyżej 20 do 25	45	27
Powyżej 25 do 30	25	24

Źródło: Ifo Zolldatenbank; Darstellung des Ifo Instituts [Felbermayer 2018].

europejskie wynoszą co najmniej 10%, a w 96 przypadkach co najmniej 30%. W USA dotyczy to odpowiednio 472 i 24 produktów.

Wynika z tego, że pod względem wysokości stosowanych stawek celnych UE jest bardziej protekcjonistyczna niż USA, o czym przekonuje jeszcze inne porównanie. Mianowicie w przypadku 2391 produktów (48% wszystkich produktów w imporcie UE) stawki UE są wyższe niż w USA, natomiast odwrotnie jest w przypadku 1483 produktów (30%). W przypadku 1144 produktów stawki są identyczne u obu importerów, z czego w 1005 przypadkach (22% wszystkich produktów) stawki w obu krajach wynoszą dokładnie zero.

#### 4. Przeciętne cła UE i USA według kategorii towarów

Tabela 2 zawiera przeciętne stawki celne UE i USA na szerokie kategorie towarów. Z tabeli wynika, że w wielu grupach produktów UE stosuje przeciętnie wyższe cła niż USA. W odniesieniu na przykład do środków transportu średnia stawka cła w UE wynosi 4%, a w USA 3%. Choć różnica jest niewielka, to trzeba jednak wziąć pod

**Tabela 2.** Przeciętne stawki celne UE i USA na szerokie kategorie towarów

Kategorie towarów	Liczba produktów	Stawka cła UE	Stawka cła USA
Środki transportu	132	4,0	3,0
Produkty chemiczne	759	4,7	2,9
Tłuszcze i oleje	52	9,5	3,4
Wyroby z drewna	79	2,4	1,5
Dzieła sztuki i antyki	7	0,0	0,0
Tworzywa sztuczne	189	4,7	3,6
Żywe zwierzęta	194	19,8	3,1
Artykuły spożywcze, napoje, tytoń	181	18,3	8,3
Wyroby ze skóry	74	2,2	3,4
Urządzenia mechaniczne i elektrotechniczne	762	1,9	1,5
Surowce mineralne	151	0,3	0,3
Instrumenty optyczne	230	2,3	4,6
Papier i tektura	149	0,2	0,1
Biżuteria	52	0,6	2,2
Obuwie	55	7,3	8,0
Tekstylia i odzież	89	7,9	9,0
Kamienie i szkło	138	3,4	3,5
Metale nieszlachetne	587	2,1	2,0
Różne towary	131	2,5	2,8
Broń i amunicja	17	2,5	1,3
Produkty pochodzenia roślinnego	270	11,5	2,7
Wszystkie produkty 6-cyfrowej klasyfikacji	5018	5,2	3,5

Źródło: jak w tab. 1.

uwagę, że za średnimi kryje się duże zróżnicowanie. Wszak w grupie tej znajdują się 132 produkty obciążone różnymi stawkami. W przypadku produktów pochodzenia rolniczego lub z branży spożywczej (poz. 3, 7, 8 i 21) cła UE są istotnie wyższe niż w USA. Natomiast przeciwnie jest w branży skórzaney, tekstylnej, obuwniczej i instrumentów optycznych (poz. 9,16,15 i 12) – cła USA są wyższe niż w UE.

W porównaniach tych należy również wziąć pod uwagę to, że obaj partnerzy często nakładają cła na towary, których już nie produkują lub jeszcze je produkują, ale w niewielkich ilościach; dotyczy to np. odzieży.

## 5. Najwyższe cła we wzajemnej wymianie handlowej

Interesujące jest pytanie, w odniesieniu do jakich produktów USA lub UE mają przewagę konkurencyjną, lecz z powodu wysokich ceł nie mogą ich eksportować. Aby na nie odpowiedzieć, wybrano produkty, na które cło importowe UE (USA) wynosi co najmniej 5%, a całkowity eksport ponad pół miliona dolarów. Kryterium to w UE spełnia 87 dóbr. Na te dobra USA nakłada cła w wysokości co najmniej 5%, a ich eksport z UE do krajów trzecich przekracza wartość 0,5 mln USD. Średnia nieważona stawka cła importowego USA na nie wynosi 12,2%, a średnia ważona stawka 8,5% (zob. tab. 3). Oznacza to, że kilka bardzo wysokich stawek celnych hamuje eksport tych towarów i średnia stawka ważona wielkością importu jest znacznie zaniżona. Udział tych produktów w łącznym eksporcie UE do USA wynosi 13%. Oczywiście jest, że wysokie cła hamują eksport UE. Konsumenci w USA w sumie za te 87 importowanych z UE towarów płacą cło w wysokości 2,04 mld USD. Całkowita kwota opłat celnych USA za 5018 produktów importowanych wynosi 7,1 mld USD.

Szczególnie mocno obciążone cłami amerykańskimi są produkty mleczne – przeciętna stawka cła dla sześciu rodzajów tych produktów wynosi 20,3%. Wartość importu tych towarów do USA z UE wynosi 1049 mln USD, a opłaty celne za nie – 192 mln USD. W przypadku półciężarówek cło importowe USA wynosi przeciętnie 22%; handel nimi jest obciążony cłem w kwocie 159 mln USD. Wysokie opłaty celne w wysokości ok. 100 mln USD wynikają również z eksportu z UE do USA torebek damskich, biżuterii i obuwia. Ponadprzeciętne stawki celne USA stosują również na produkty tytoniowe (48,7%), żywność dla niemowląt (22,9%) i czekoladę (9%). Z drugiej strony firmy europejskie osiągają w sprzedaży tych produktów stosunkowo wysokie przychody (ponad 0,5 mld USD w przypadku każdego z tych towarów), są więc najwyraźniej konkurencyjne.

Tabela 4 pokazuje sytuację amerykańskich eksporterów do UE. Wymienić należy przede wszystkim eksport z USA samochodów – o wartości 9,2 mld USD, obciążonych 10-procentową stawką celną. Kwota opłat celnych wyniosła w tym przypadku 920 mln USD. Silnie obciążone są także różne produkty spożywcze. Za ich import do UE w wysokości 1,6 mld USD zapłacono cło w kwocie ponad 300 mln USD. Ekstremalnie wysokie są zwłaszcza cła w imporcie wołowiny; stawka na ten towar

**Tabela 3.** Produkty obciążone wysokimi cłami w imporcie do USA

Wyszczególnienie	Liczba pozycji	Cła KNU (w %)	Import do USA z UE (mld USD)	Oplaty celne (mld USD)
Produkty ropopochodne	1	7,2	9700	703
Produkty mleczne	6	20,3	1049	192
Półciężarówki	4	22,4	683	159
Tworzywa sztuczne	19	6,1	2120	127
Torebki	4	8,3	1277	105
Biżuteria z metali szlachetnych	2	7,0	1719	105
Obuwie	4	9,2	1533	99
Wyroby ceramiczne	2	9,3	899	79
Odzież	7	12,6	551	71
Pozostałe produkty spożywcze	1	10,7	562	60
Czekolada	4	9,0	529	49
Chemikalia organiczne	3	5,4	777	41
Karma dla zwierząt	1	24,7	152	38
Łożyska kulkowe	4	5,8	610	35
Cukier	2	35,7	255	33
Tytoń, wyroby tytoniowe	4	48,7	74	31
Artykuły z tytanu	1	8,1	267	23
Smary	3	6,5	268	17
Sosy i koncentraty	2	6,4	198	14
Pozostałe produkty zbożowe	1	17,8	63	11
Oprawy oświetleniowe	1	5,1	189	10
Napoje bezalkoholowe	1	13,7	68	9
Wiertła	1	5,4	173	9
Elementy aluminiowe	1	5,7	116	7
Kwiaty cięte	1	6,2	92	6
Papierowe artykuły sanitarne	1	7,6	52	4
Kosmetyki	1	5,4	59	3
Żywność dla niemowląt	1	20,9	12	3
Mrożone produkty ziemniaczane	1	7,2	19	1
Płatki śniadaniowe	1	5,7	22	1
Mrożone części kurczaka	1	7,5	0	0
Olej sojowy	1	19,1	0	0
Łącznie 87 produktów wrażliwych	87		24078	2044
Udział procentowy (5018 produktów)	1,7		6,0	28,8
Średnia ważona		8,5		
Średnia nieważona		12,2		

Źródło: jak w tab. 1.

wynosi 70%. Cło na wieprzowinę wynosi 26,4%, na jabłka 17,3%, a na winogrona 20,2%. USA mają przewagę konkurencyjną na rynkach wszystkich wymienionych tu produktów, ale z powodu wysokich ceł faktyczna ich sprzedaż jest niewielka.

Tabela 4. Produkty obciążone wysokimi cłami w imporcie do UE

Wyszczególnienie	Liczba pozycji	Cła KNU (w %)	Import do UE z USA	Opłaty celne (mld USD)
Samochody osobowe	7	10,0	900	921
Różne artykuły spożywcze	18	25,8	1600	319
Tworzywa sztuczne	28	6,3	4800	299
Mięso wołowe, świeże i mrożone	3	67,9	214	133
Chemikalia organiczne	6	6,0	2000	128
Pozostałe chemikalia	6	6,0	1900	112
Metale nieszlachetne	6	6,9	1500	100
Filety rybne	2	9,7	578	58
Odbiorniki telewizyjne	1	8,8	488	43
Motorowery	1	6,0	668	40
Tytoń surowy	1	7,2	283	20
Chemia rolnicza	3	6,0	312	19
Orzechy włoskie	1	5,1	319	16
Farby	3	6,2	226	14
Łożyska kulkowe	1	8,0	170	14
Smary i kleje	2	5,7	179	11
Półciężarówki	4	15,1	77	11
Kosmetyki	1	6,5	116	8
Chemikalia nieorganiczne	2	5,5	133	7
Mięso wieprzowe	3	26,4	11	3
Winogrona	1	20,2	14	3
Palone ziarna kawy	1	7,5	35	3
Tkaniny i odzież	2	6,7	35	2
Jabłka	1	17,3	7	1
Kurczaki, świeże i mrożone	2	20,6	2	1
Ciągniki	1	16,0	2	0
Nawozy sztuczne	1	6,5	4	0
Autobusy	3	13,0	1	0
Pomarańcze	1	5,4	0	0
Łącznie 112 produktów wrażliwych	112		24873	2285
Udział procentowy w 5018 produktów	2,2		8,9	40,1
Średnia ważona		9,2		
Średnia nieważona		12,3		

Źródło: jak w tab. 1.

Stosunkowo wysokie stawki cła obowiązują w UE również na półciężarówki, (15%), motocykle (6%), autobusy (13%) i winogrona (20,2%). Import tych towarów do UE jest *de facto* zerowy, choć do innych krajów, które mają niższe bariery celne, dostawy USA są znaczne.



Ogólnie eksport z USA do UE produktów wyszczególnionych w tab. 4 jest obciążony cłami w wysokości 2,3 mld USD (stan w 2015 r.). Na wszystkie 5018 produktów opłaty celne wyniosły 5,7 mld USD.

## 6. Zakończenie

Przeprowadzona analiza potwierdza opinię Donalda Trumpa o wyższym protekcjonizmie celnym UE w porównaniu z USA we wzajemnym handlu. Średnia nieważona stawka celna UE w imporcie UE wynosi 5,2% podczas gdy w USA 3,5%. W przypadku 48% wszystkich produktów (z 5018 poddanych obserwacji) stawki cła UE są wyższe niż w USA, natomiast odwrotnie jest w przypadku w 30%. W wielu grupach produktów UE stosuje przeciętnie wyższe cła niż USA. Wymienić należy przede wszystkim import z USA samochodów o wartości 9,2 mld USD, obciążonych 10-procentową stawką celną. Silnie obciążone są także różne produkty spożywcze. Ekstremalnie wysokie są zwłaszcza cła w imporcie wołowiny – stawka na ten towar wynosi 70%. Cło na wieprzowinę wynosi 26,4%, na jabłka 17,3%, a na winogrona 20,2%. USA mają przewagę konkurencyjną na rynkach wszystkich wymienionych tu produktów, ale z powodu wysokich ceł faktyczna ich sprzedaż jest niewielka.

Z kolei w imporcie z UE do USA szczególnie mocno obciążone cłami są produkty mleczne – przeciętna stawka cła dla sześciu rodzajów tych produktów wynosi 20,3%. W przypadku półciężarówek cło importowe wynosi przeciętnie 22%. Ponadprzeciętne stawki celne stosują USA również na produkty tytoniowe (48,7%), żywność dla niemowląt (22,9%) i czekoladę (9%).

Można zatem ocenić, że UE w żadnym razie nie jest wzorem dla zwolenników wolnego handlu, za którym chętnie się opowiada. Jeśli więc prezydent Trump narzeka na „ogromne cła” na towary eksportowane do Unii, to w pewnym stopniu ma rację. To samo jednak dotyczy, choć na mniejszą skalę, barier celnych USA stosowanych na wiele importowanych produktów. Najwyższy zatem czas, aby doprowadzić w ramach WTO do powszechnej redukcji pozostałych taryf celnych. Wymagają tego zmiany w gospodarce światowej i w handlu międzynarodowym, które zaszły od zakończonej ćwierć wieku temu Rundy Urugwajskiej GATT.

## Literatura

- Aichele R., Felbermayr G., Heiland I., 2013, *Neues aus der Basarökonomie*, Ifo Schnelldienst nr 6.  
Felbermayr G., 2018, *Zölle im transatlantischen Handel: Worauf, wie viel und wie gerecht?*, Ifo Schnelldienst, nr 6.  
Felbermayr G., Sandkamp A., 2018, *Trump's Importzölle auf Stahl und Aluminium*, Ifo Schnelldienst, nr 6.

- Lamy P., 2015, *Looking Ahead: The New World of Trade*, Jan Tumlir Lecture, ECIPE, Brüssel, <http://www.globalpolicyjournal.com/blog/28/05/2015/looking-ahead-new-world-trade> (dostęp 05.03.2019).
- Trump D., 2016, *Declaring American Economic Independence*, Alumisource Factory, Monessen, Pennsylvania; 28 Juni.
- Trump D., 2018a, *Remarks by President Trump at Signing of a Presidential Memorandum Targeting China's Economic Aggression*, The White House, 22. March.
- Trump D., 2018b, Tweet z 3 marca, <https://twitter.com/realDonaldTrump/status/969994273121820672> (dostęp 05.03.2019).
- USTR, 2017, *2017 Trade Policy Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program, Office of the United States Trade Representative*, <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf>. (dostęp 05.03.2019).