

Rysunek 9.4. Skutki stosowania cła

Cło podnosi cenę w Kraju i obniża cenę w Zagranicy. Wolumen handlu się zmniejsza.

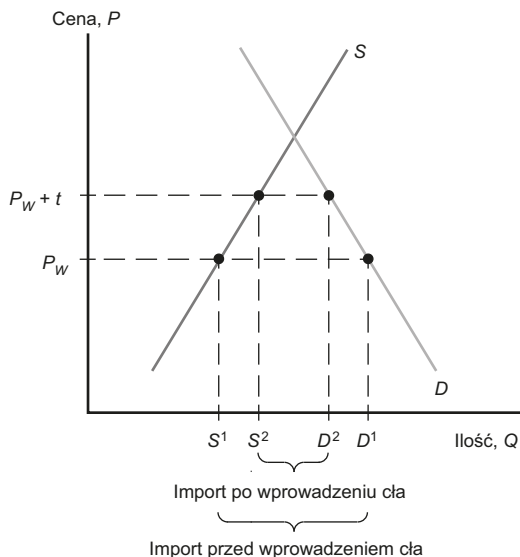
wprowadzeniu cła). Przy wielkości handlu Q_T popyt importowy Kraju jest równy podaży eksportowej Zagranicy, gdy $P_T - P_T^* = t$.

Wzrost ceny w Kraju z P_W do P_T jest mniejszy od wielkości cła t , ponieważ część taryfy celnej znajduje odzwierciedlenie w spadku zagranicznej ceny eksportowej, a zatem nie przenosi się na konsumentów w Kraju. Jest to normalny skutek zastosowania cła czy jakiegoś innego narzędzia polityki handlowej, które ogranicza import. Jednak w praktyce siła tego oddziaływania na cenę w kraju eksportera jest często bardzo niewielka. Gdy mały kraj nakłada cło, a jego wyjściowy udział w światowym rynku importowanego dobra jest niewielki, to ograniczenie importu ma niewielki wpływ na światową cenę (zagraniczną cenę eksportową).

Skutki cła w przypadku „kraju małego”, który nie może mieć wpływu na zagraniczną cenę eksportową, przedstawione zostały na rysunku 9.5. W tym przypadku cło podnosi cenę importowanego dobra w kraju nakładającym taryfę o pełną wysokość cła, z P_W do $P_W + t$. Produkcja importowanego dobra rośnie z S^1 do S^2 , konsumpcja zaś spada z D^1 do D^2 . W rezultacie wprowadzenia cła zmniejsza się import kraju wprowadzającego cło.

9.1.3. Mierzenie stopnia protekcji

Wprowadzenie cła na importowany towar podnosi cenę otrzymywaną za to dobro przez krajowych producentów. Uzyskanie tego efektu jest często głównym celem nakładania ceł – **ochrony** krajowych producentów przed niższymi cenami dostawców zagranicznych. Analizując politykę handlową w praktyce, należy postawić pytanie, jaką faktyczną ochronę zapewnia cło czy inne narzędzie polityki handlowej. W odpowiedzi zwykle podaje się



Rysunek 9.5. Cło w kraju małym

Gdy kraj jest mały, wprowadzone cło nie może obniżyć ceny światowej dobra, które ten kraj importuje. W rezultacie cena importu rośnie z P_W to $P_W + t$, a wielkość popytu na import spada z $D^1 - S^1$ do $D^2 - S^2$.

odsetek ceny, jaka obowiązywałaby w warunkach wolnego handlu. Na przykład kwota importowa na cukier podnosi cenę otrzymywaną przez amerykańskich producentów cukru o ok. 35%.

Mierzenie stopnia ochrony wydaje się oczywiste w przypadku cła: jeśli mamy do czynienia z cłem *ad valorem*, a więc proporcjonalnym do wartości importu, stopień ochrony powinna mierzyć sama stawka celna; jeśli zaś cło jest specyficzne, równoważne cło *ad valorem* otrzymamy, jeśli podzielimy wysokość cła przez cenę bez uwzględniania cła.

Jednak z próbą tak prostego obliczenia stopnia protekcji celnej wiążą się dwa problemy. Po pierwsze, jeżeli założenie o małym kraju nie jest dobrym przybliżeniem rzeczywistości, część skutków cła przełoży się na niższą cenę zagranicznego eksportu, a nie na wzrost ceny krajowej. Takie oddziaływanie polityki handlowej na zagraniczne ceny eksportowe bywa niekiedy istotne.

Drugi problem wynika z tego, że cła mogą mieć bardzo różne skutki na różnych etapach produkcji dobra. Kwestię tę ilustruje prosty przykład.

Przypuśćmy, że samochód jest sprzedawany na rynku światowym po cenie 8000 USD oraz że części, z jakich samochód ten jest wykonany, kosztują 6000 USD. Porównajmy dwa kraje: jeden chce zbudować u siebie montownie samochodów, drugi zaś ma już montownie, a chciałby rozwinąć produkcję krajowych części samochodowych.

Aby pobudzić rozwój krajowego przemysłu samochodowego, pierwszy kraj wprowadza 25-procentowe cła na importowane samochody, pozwalając krajowym producentom sprzedawać samochody po 10 000 zamiast po 8000 USD. W tym przypadku błędne byłoby stwierdzenie, że montownie uzyskują protekcję tylko w wysokości 25%.