

Z b a d a ń i d o ś w i a d c z e ń z a g r a n i c z n y c h

Jacqueline Ferris, Robin Room, Norman Geisbrecht

KWESTIA ZDROWIA PUBLICZNEGO W UKŁADACH HANDLOWYCH DOTYCZĄCYCH NAPOJÓW ALKOHOLOWYCH W AMERYCE PÓŁNOCNEJ

Wstęp

Produkcja i sprzedaż napojów alkoholowych należą do najstarszych dziedzin działalności gospodarczej rodzaju ludzkiego. Dążenia władz, by wpływać na handel napojami alkoholowymi są równie stare. Po części dążenia te łączą się z potrzebami uzyskania dochodów; napoje alkoholowe są tradycyjnym źródłem podatków akcyzowych. Po części dążenia te odzwierciedlają także fakt, iż napoje alkoholowe są towarem specjalnego rodzaju; ich konsumenci narażeni są na szkody, chroniczne choroby, a społeczeństwa na niepokoje. W większym lub mniejszym stopniu większość społeczeństw uznała interesy zdrowia i porządku publicznego poprzez uporządkowanie rynku napojów alkoholowych [Room, 1984].

Jako towar, napoje alkoholowe również od dawna były przedmiotem handlu. Obecność wśród odkryć archeologicznych amfor do wina świadczy o znaczeniu handlu winem w działaniach komercyjnych w antycznym świecie śródziemnomorskim. Napoje spirytusowe były ważnym towarem eksportowym Europy w erze kolonialnej. Jako towar masowy, całkiem niedawno, piwo stało się znaczącym dobrem w handlu międzynarodowym.

Większość napojów alkoholowych produkowanych na świecie konsumowanych jest w kraju, gdzie zostały wyprodukowane. W świecie współczesnym napoje alkoholowe mają względnie nieznaczny udział w handlu międzynarodowym. Ale w niektórych regionach międzynarodowy handel alkoholem zwiększa swoje znaczenie. W szczególności wino jest ważnym artykułem eksportowym Francji i Włoch, a whisky – ważnym artykułem eksportowym Szkocji. Jeśli chodzi o import napojów alkoholowych, to Stany Zjednoczone

są bez wątpienia największym ich importerem, mającym 41% udziału w całym światowym imporcie piwa, 19% udziału w imporcie wina i 32% udziału w imporcie napojów spirytusowych w roku 1980. W tym samym roku Kanada zajmowała ósme miejsce wśród importerów wina i piąte wśród importerów napojów spirytusowych. Jeśli chodzi o napoje spirytusowe, to kraje Ameryki Północnej kontrolują znaczącą część rynku w zakresie eksportu; w roku 1980 Kanada była trzecim największym eksporterem napojów spirytusowych (7% – znacząco w tyle za Zjednoczonym Królestwem i Francją) ze Stanami Zjednoczonymi na miejscu czwartym (2%) i Meksykiem na miejscu ósmym (1%) [Walsh i Grant, 1985; str. 38, 44, 50]. Ogólnie, eksport napojów alkoholowych wzrósł w ostatnich dziesięcioleciach, wskutek poszukiwania przez konsumentów reklamowanych towarów z importu jako oznak kosmopolitycznego gustu i stylu życia.

Gdy większość społeczeństw kontroluje, czasami w sposób bardzo rygorystyczny, wewnętrzny rynek alkoholu, wysiłki na rzecz uporządkowania międzynarodowego handlu napojami alkoholowymi są znacznie rzadsze. Podejmowane do tej pory wysiłki zmierzały w dwóch kierunkach. Jako element swojej polityki protekcyjnej, wiele krajów faworyzowało producentów miejscowych kosztem producentów zagranicznych, pośrednio lub bezpośrednio. I odwrotnie, niektóre kraje często wykorzystywały swoją siłę przetargową lub bardziej bezpośredni przymus, by wymóc dostęp do rynków w innych krajach dla produkowanych przez siebie napojów alkoholowych. I tak, prohibicja w pierwszych latach dwudziestego wieku, zarówno w Islandii jak i w Norwegii została przełamana przez groźby Portugalii i Hiszpanii odcięcia dostępu ich rynków wewnętrznych dla ryb norweskich i islandzkich [Cherrington, 1925-30; str. 1280, 2027-9].

Pomimo problemów ze zdrowiem publicznym powiązanych z napojami alkoholowymi, porozumienia międzynarodowe mające na celu ograniczenie lub uporządkowanie handlu alkoholem są, jak dotychczas, bardzo rzadkie, odwrotnie niż w przypadku innych środków psychoaktywnych [Bruun, Pan i Rexed, 1975]. Nawet kraje, które dążą do uporządkowania rynku wewnętrznego by ograniczyć problemy alkoholowe nie nakładają ograniczeń na eksport. Dla przykładu, szwedzki państwowy wytwórca wódki Absolut, bardzo ograniczany jeśli chodzi o rynek wewnętrzny, stał się jednym z największych i odnoszących największe sukcesy propagatorów wódki w Ameryce Północnej. Zarówno jeśli chodzi o rachunek społeczny jak i finansowy w wąskiej perspektywie narodowej eksportowany alkohol jest czystą korzyścią, podczas gdy z alkoholem konsumowanym na rynkach wewnętrznych łączą się koszty zdrowotne i społeczne, które muszą być uznane za przeciwwagę dla docho-

dów. Kraje eksportujące (takie jak Kanada i Stany Zjednoczone) mogą doświadczać, i często doświadczają, sprzecznych polityk – jednej, która jest zorientowana na kontrolę na rynku wewnętrznym, oraz polityki maksymalizacji komercyjnego eksportu produktów przemysłu alkoholowego. Te pozostające w konflikcie interesy hamowały rozwój kontroli w skali międzynarodowej.

W kontekście innych artykułów, z którymi łączą się znaczące koszty społeczne i zdrowotne (dla przykładu: eksport technologii niszczących środowisko, odpadów, tytoniu, zakazanych leków) miała miejsce istotna wymiana argumentów etycznych przeciw tak wąskiej perspektywie interesu narodowego i rządy często pod wpływem wstydu podejmowały odpowiednie działania, mając na uwadze szerszą perspektywę. Jednakże do tej pory koszty zdrowotne i społeczne międzynarodowego handlu alkoholem przyciągnęły uwagę opinii publicznej w niewielkim stopniu.

W ostatnich latach główny akcent w międzynarodowych porozumieniach handlowych dotyczących napojów alkoholowych położony był na redukcję barier handlowych, co ułatwiało dostęp do importowanych napojów alkoholowych na rynkach wewnętrznych. W Europie kwestie te zostały postawione przede wszystkim w ramach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej – jeśli chodzi o porozumienia dotyczące rynków wewnętrznych i porozumienia z państwami i służbami celnymi spoza EWG. Wyważenie interesów zdrowia publicznego i interesów wolnego rynku było w sposób bezpośredni zawarte w decyzjach Trybunału Europejskiego [Germer, 1990] i miała miejsce swego rodzaju debata nad kwestiami zdrowia publicznego związanymi z osłabieniem państwowej kontroli nad alkoholem lub obniżeniem podatków od alkoholu [Tigerstedt, 1990].

Niewielka dyskusja o podobnym charakterze miała miejsce w Ameryce Północnej. Ale ostatnie pertraktacje handlowe, zwłaszcza pomiędzy Kanadą i USA, ponownie skierowały uwagę na problemy zdrowia publicznego. Na rynkach północno-amerykańskich głównymi instrumentami regulacji handlu alkoholem są Ogólne Porozumienia Taryfowe i Handlowe (GATT), Kanadyjsko-Amerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (FTA) i Północno-Amerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA), łączące Kanadę, USA i Meksyk.

Ostatnie decyzje podjęte w ramach tych porozumień o wolnym handlu, jak to dalej przedyskutujemy, uczyniły jasnym potencjalny konflikt postanowień tych porozumień z interesami zdrowia publicznego w zakresie kontroli rynku napojów alkoholowych. By to wykazać, omówimy istotę amerykańskiego i kanadyjskiego systemu kontroli rynku alkoholu i jak kontrola taka wpływać

może na zdrowie publiczne. Podsumujemy sposób działania porozumień handlowych oraz historię i znaczenie ostatnich negocjacji handlowych dotyczących napojów alkoholowych oraz przedstawimy wnioski i zalecenia dla polityki.

Amerykańskie i kanadyjskie struktury i działania w zakresie kontroli nad alkoholem

Zarówno w USA jak i w Kanadzie, napoje alkoholowe od dawna traktowane były jako towary specjalne. W obydwu krajach ruchy ludowe na rzecz ograniczenia szkód wyrządzonych przez picie, powstałe w wieku dziewiętnastym, osiągnęły szczyt swej aktywności około I wojny światowej doprowadzając do prohibicji sprzedaży napojów alkoholowych, w Kanadzie w poszczególnych prowincjach, w USA w skali całego państwa. Kraje te odchodząc później od prohibicji wprowadziły specjalne struktury kontroli w odniesieniu do napojów alkoholowych, mające na celu, między innymi, zminimalizowanie szkód wywołanych piciem. We wszystkich prowincjach Kanady i 18 stanach USA oraz w kilku miejscowościach na terenie innych stanów w USA [Room, 1987] głównym rysem struktury kontroli jest rządowy (stanowy) monopol sprzedaży hurtowej i detalicznej napojów alkoholowych. W Kanadzie, ale nie w USA, piwo wraz z winem i wysokoprocentowymi napojami alkoholowymi włączone było w ten system. We wszystkich stanach i prowincjach sprzedaż poza siecią sklepów rządowych jest kontrolowana poprzez system udzielania licencji (zezwoleń) zwłaszcza na produkcję, dystrybucję czy sprzedaż napojów alkoholowych. Innym rysem historycznym systemów amerykańskiego i kanadyjskiego jest dosyć duże opodatkowanie napojów alkoholowych; niezależnie od dochodów uzyskiwanych z tytułu tych podatków, podatki te uważane były także, zwłaszcza w Kanadzie, za narzędzie ograniczenia konsumpcji napojów alkoholowych. W większości miejsc w obydwu krajach istniał system minimalnych cen stałych na napoje alkoholowe, zapobiegający praktykom promocji sprzedaży alkoholu w rodzaju „pierwszy, jeśli chodzi o straty ze sprzedaży”.

W obydwu krajach struktury kontroli zawierały także elementy protekcjonizmu, z barierami taryfowymi i pozataryfowymi faworyzującymi produkty lokalne wobec importowanych. Bariery te nie były stosowane wyłącznie w stosunkach międzynarodowych, ale również na rynku wewnętrznym. Jako jedyny towar będący przedmiotem dwóch poprawek konstytucyjnych, napoje alkoholowe zajmują w Stanach Zjednoczonych unikalną pozycję, ponieważ poszczególne stany mogą narzucić bariery na alkohole importowane z innych stanów. I tak, wiele stanów przyjęło rozwiązania faworyzujące wina produk-

wane na miejscu w stosunku do win kalifornijskich. W Kanadzie fakt, iż wszystkie prowincje z wyjątkiem Wyspy Księcia Edwarda posiadają co najmniej jeden browar będący własnością publiczną, jest odzwierciedleniem silnych historycznych barier w handlu piwem pomiędzy prowincjami, pierwotnie ustanowionych jako środki promocji zatrudnienia dla miejscowych ludzi w biedniejszych prowincjach.

Zarówno w USA jak i w Kanadzie, silne struktury kontroli alkoholu z lat 1930-tych i 1940-tych uległy erozji w latach powojennych [Makela i inni, 1981; Single i inni, 1981; Smart i Osborne, 1986]. Erozja ta, ogólnie, posunęła się dalej w USA niż w Kanadzie. Niektóre systemy kontroli alkoholu utraciły związek z pierwotnym celem „propagowania umiarkowania” [Medicine in the Public Interest, 1979; Room i Mosher, 1979/80]. Regulacje dotyczące cen najniższych zostały zniesione w wielu stanach w USA w ramach ataku na wywodzące się z epoki depresji uogólnione prawo ceny najniższej („ceny uczciwej”). Gdy inflacja zredukowała wartość podatków od alkoholu, organa stanowe w USA były ogólnie wolniejsze niż prowincjalne w Kanadzie w działaniach kompensujących inflację poprzez podniesienie poziomu podatków, co spowodowało istotne zróżnicowanie cen alkoholu w obydwu krajach i wzrost przemytu alkoholu z USA do Kanady.

I jakkolwiek struktury kontroli alkoholu osłabły zarówno w Kanadzie jak i w USA, obydwa kraje utrzymują zasadę, iż napoje alkoholowe są towarem specjalnym, wymagającym oddzielnego systemu kontroli i licencjonowania. Gdy zasada ta jest uznawana także przez pewną ilość innych krajów – zwłaszcza angielskojęzycznych i narody skandynawskie – ludzie niektórych innych kultur, zwłaszcza z południowoeuropejskich krajów, w których pije się wino, mogą uznawać tę zasadę za całkowicie obcą. W ramach ich kultury, motyw ochrony zdrowia publicznego dla tworzenia struktur kontroli i zaopatrzenia w alkohol może wyglądać jak każdy inny protekcjonistyczny wykręt. Zróżnicowanie kulturowego umiejscowienia i sensu przypisywanego napojom alkoholowym staje się zagadnieniem złożonym, gdy międzynarodowe negocjacje handlowe są rozstrzygane przez grupy ekspertów z krajów neutralnych, którzy są specjalistami raczej w zakresie ekonomiki lub prawa międzynarodowego niż zdrowia publicznego.

Ograniczenia rynku napojów alkoholowych – implikacje dla zdrowia publicznego

Badania z okresu ostatnich lat zmieniły nasze rozumienie znaczenia kontroli napojów alkoholowych dla zdrowia publicznego. Podstawowy argument został sformułowany przez międzynarodową grupę uczonych w roku 1975:

Zmiany w ogólnym poziomie konsumpcji napojów alkoholowych mają wpływ na zdrowie ludzi w każdym społeczeństwie. Środki kontroli nad alkoholem mogą być użyte dla ograniczenia konsumpcji: zatem kontrola dostępności alkoholu staje się kwestią zdrowia publicznego. [Bruun i inni, 1975, str. 90;]

Zdanie to podsumowuje ówczesny stan wiedzy, służy także jako odskocznia do dalszych prac [por. Moore i Gerstein, 1981; Room, 1984; Smith, 1988; Osterberg, 1993; Holder, 1993]. Obecnie istnieją silne dowody badawcze dla uzasadnienia prawdziwości następujących stwierdzeń, w ostateczności w pewnych tylko warunkach:

W dowolnym społeczeństwie wskaźniki szerokiego zakresu problemów zdrowotnych i społecznych powiązanych z alkoholem wykazują tendencję do wzrostu i spadku wraz ze wzrostem i spadkiem poziomu konsumpcji alkoholu per capita. [Makela i inni, 1981].

Podatki i inne środki kształtujące wysokość ceny wpływają na poziom konsumpcji alkoholu na osobę [Osterberg, 1993] i oddziałują w tym samym stopniu na pijących dużo co na pijących mało [Kendell, de Roumanie i Ritson, 1983; Barbor i inni, 1978].

Istnieją także dowody na bezpośredni wpływ wzrostu podatków na obniżenie wskaźnika zgonów z powodu zapalenia wątroby i powiązanych z alkoholem uszkodzeń ciała w wypadkach drogowych [Cook i Tauchen, 1982].

Ograniczenie godzin i dni sprzedaży napojów alkoholowych może obniżyć wskaźniki osób zatrutych i wezwań policji do awantur domowych [Olsson i Wilkstrom, 1982; Nordlund, 1985]. Ograniczenia rządowe dostępności alkoholu w punktach sprzedaży, takie jak limit wieku [Wagenaar, 1983], wymóg przeszkolenia sprzedawców alkoholi dla zapobiegania zatruciom [Holder i Wagenaar, 1992] oraz obciążenie sprzedawców kosztami szkód wyrządzonych przez pijanych klientów [Wagenaar i Holder, 1991b; McKnight, 1992] obniżają wskaźniki częstości problemów powiązanych z alkoholem, takich jak uszkodzenia ciała w ruchu drogowym i zatrzymania za prowadzenie pojazdów po pijanemu.

Wyniki te wskazują na istotne znaczenie dla zdrowia publicznego uporządkowania i rządowej kontroli rynku alkoholowego. Alkohol jest towarem specjalnym, powodującym wiele różnego rodzaju szkód zdrowotnych i społecznych, a kontrola rynku alkoholowego może ograniczyć szkody wynikające z picia.

Jednakże interes zdrowia publicznego nie stanowi znaczącego usprawiedliwienia dla zróżnicowanego traktowania napojów alkoholowych produkowanych na miejscu i importowanych. Dla większości problemów związanych z piciem, znaczenie ma zawartość alkoholu w napojach, a nie ich rodzaje czy to, w jakim kraju uprawiana była winorośl czy chmiel.

Jak działają porozumienia handlowe

Dla Północno-Amerykańskiego rynku napojów alkoholowych znaczenie mają trzy porozumienia handlowe: Ogólne Porozumienie Taryfowe i Handlowe (GATT), Kanadyjsko-Amerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (FTA) i Północno-Amerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA).

GATT

Tabela 1
Słownik terminów handlowych*

Pojęcie	Definicja
ANTYDAMPING	Dodatkowe cło nakładane przez kraj importujący w przypadkach gdy ceny towarów importowanych są niższe niż ceny „normalne” na rynku wewnętrznym eksportera i powodują szkody materialne w przemyśle kraju importującego.
CŁO KOMPENSUJĄCE	Dodatkowe cło nakładane przez kraj importujący dla zniwelowania skutków subsydiów rządowych w kraju eksportera, gdy towary subsydiowane powodują straty materialne w przemyśle kraju importującego.
BARIERA POZATARYFOWA	Działanie rządowe, inne niż taryfa, ograniczające lub zakłócające handel międzynarodowy. Przykłady obejmują kwoty importowe, dyskryminacyjne praktyki zakupów rządowych i metody ochrony własności intelektualnej.
TARYFA	Cło (lub podatek) nakładany na towary przewożone z jednego obszaru celnego na inny. Taryfy podwyższają ceny artykułów importowanych, powodując ich mniejszą konkurencyjność na rynku kraju importującego. Opłata taryfowa to opłata, którą opodatkowane są towary importowane.

* Terminy wybrane ze słownika opracowanego przez rząd kanadyjski i wydanego razem z tekstem Porozumienia o Wolnym Handlu (Canada - U.S. Trade Negotiations: Glossary, Department of External Affairs, Ottawa 1987).

Ogólne Porozumienie Taryfowe i Handlowe (GATT) ustanowione zostało po drugiej wojnie światowej, by dostarczyć ram dla regulacji międzynarodowego handlu i inwestycji. GATT spełnia dwie funkcje: jest kodeksem międzynarodowych regulacji handlowych i jest forum dyskusyjnym dla rozwiązywania problemów handlowych. Do GATT należy 104 członków (członkostwo kilku dalszych jest rozważane), którzy realizują blisko 90% handlu światowego [GATT Activities, 1991]. GATT było skutecznie wykorzystywane dla obniżenia barier taryfowych, ale jego użyteczność w odniesieniu do barier pozataryfowych, takich jak kwoty importowe i stosowanie odmiennych norm dla produktów krajowych i zagranicznych okazała się być ograniczona.

Konflikty wśród członków GATT rozwiązywane są początkowo w formie rozmów dwustronnych, a jeśli konsultacje takie nie osiągną skutku, przenoszone są do panelu GATT. Panel tworzy trzech członków posiadających odpowiednie wykształcenie i doświadczenie, pochodzących z krajów nie będących stronami konfliktu. Rozstrzygnięcia proponowane przez panel, w formie raportu, muszą być przyjęte przez Radę Przedstawicieli GATT (organ GATT spotykający się najregularniej, podejmujący decyzje w sprawach bieżących). Strona, której interesom rozstrzygnięcia panelu są przeciwne, musi przyjąć raport panelu i zgodzić się na przygotowanie planu wprowadzenia w życie zaleceń panelu. Proces ten jest oparty na kompromisie i konsensusie, a GATT jako organizacja nie posiada środków wymuszających dostosowanie się do zaleceń. Jeśli członek nie wprowadzi zaleceń panelu, jedyną formą odpowiedzi strony poszkodowanej może być podjęcie działań odwetowych, które mają efekt podobny jak polityka obrażania się [Lipsej i York, 1988]. Ponadto decyzje GATT mogą być w toku przez wiele lat, co ogranicza użyteczność tej procedury. Dyrektor Generalny GATT zauważył, iż GATT doświadcza „wzrastającego problemu warunkowego i częściowego wprowadzania w życie raportów panelu” [GATT Activities, 1991, str. 49].

Ostatni zespół rokowań dotyczący wzmocnienia GATT, zwykle określany jako Runda Urugwajska, próbuje podjąć kwestię barier pozataryfowych. GATT może być użyte do podjęcia dyskusji na temat taryf lub nieuczciwych działań dotyczących artykułów przemysłowych, co objęłoby wszystkie kategorie napojów alkoholowych. GATT, które jest obecnie jedynym porozumieniem handlowym odnoszącym się do Północno-Amerykańskiego handlu piwem, jest nieustannie krytykowane za swoje procedury rozstrzygania sporów. Jak to dalej opiszemy, USA wprowadziły jednostronnie sankcje handlowe w efekcie swojej frustracji wywołanej procedurami rozstrzygania sporów w GATT. Jakkolwiek specjalna komisja GATT zaproponowała modyfikację

procedury polegającą na wprowadzeniu ścisłych ram czasowych dla wszystkich aspektów procesu negocjacji i procedury apelacji, wymagającej rozważenia bezwarunkowej akceptacji rezultatów apelacji, wprowadzenie tych zmian może zająć nieco czasu.

Jeśli proponowane modyfikacje zostaną zaakceptowane, GATT zostanie uprawnione do dostarczania wiążących regulacji dotyczących wszystkich kategorii napojów alkoholowych, co oznacza, iż GATT jako organizacja będzie znacznie silniejsza niż była w przeszłości. Jednakże, mandat obecnej Rundy jest tak dalekosiężny, że rozmowy trwają siedem lat, a filozofia negocjacji GATT głosi, iż „nic nie jest uzgodnione, dopóki wszystko nie jest uzgodnione” [GATT Activities, 1991, str. 21].

FTA i NAFTA

Kanadyjsko-Amerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (FTA) jest w znacznym stopniu oparte o GATT. Użyte sformułowania są często takie same i w rezultacie zasady GATT i precedensy mogą być stosowane do interpretacji niektórych postanowień FTA. FTA, odmiennie niż GATT, obejmuje poza produktami również usługi i inwestycje. FTA ochrania prawa działające na korzyść producentów miejscowych, jeśli prowadzili oni działalność w okresie przyjęcia postanowień traktatu, wymaga jednak identycznego traktowania przez prawo wytwórców i dystrybutorów w obydwu krajach. Główna różnica pomiędzy FTA i GATT polega na ulepszeniu procesu rozwiązywania sporów. Istnieją dwie odmienne metody postępowania, w zależności od rodzaju sporu:

(1) Rozdział 18 porozumienia zawiera alternatywne wobec GATT sposoby rozwiązywania konfliktów i wymaga włączenia panelu ekspertów, co zgodne jest z Północno-Amerykańskimi procedurami prawnymi. Obydwie strony mają zagwarantowane prawo do przedstawiania kwestii spornych w GATT. Stwierdzenia paneli FTA podlegają kontroli ciała politycznego na poziomie rządu, nazwanego Kanadyjsko-Amerykańską Komisją Handlu (the Canada - U.S. Trade Commission).

(2) Rozdział 19 dotyczy w szczególności sporów o cła, opłaty antidumpingowe i kompensujące. „Damping” jest zdefiniowany jako sprzedaż produktów po cenach niższych niż ceny detaliczne w kraju pochodzenia lub poniżej kosztów produkcji. FTA w sposób szczegółowy upoważnia do nakładania ceł kompensujących przez rządy krajów importerów, by skompensować subsydia udzielane przez rządy krajów eksporterów [Lipsey i York, 1988].

Większość spraw kierowanych do FTA podlega procedurom zawartym w rozdziale 19, gdzie orzeczenia panelu mają charakter wiążący i nie podlegają dodatkowym rewizjom sądowym.

Najbardziej oczywistą zaletą tego systemu rozwiązywania sporów jest fakt, iż orzeczenia panelu są wiążące i jeśli którykolwiek z krajów zignoruje te orzeczenia, w rezultacie całe porozumienie zostanie odrzucone. Ponadto, procedury rozwiązywania sporów w FTA, odmiennie niż w GATT, podlegają ścisłym ramom czasowym. Wiadomo, iż spory w GATT toczą się latami, jak ilustruje to omówiona poniżej dla przykładu skarga EWG przeciw Kanadzie (sprawa trwała trzy lata).

Jakkolwiek FTA posiada bardziej efektywne mechanizmy rozwiązywania sporów niż GATT, porozumienie to obejmuje tylko wino i oczyszczane spirytusy. Kiedy negocjonowano FTA, kwestia handlu piwem była właśnie podjęta przez wstępne rozporządzenia GATT (porównaj tabelę 2) i została w sposób jednoznaczny wyłączona z porozumień. Działania dotyczące handlu oczyszczanymi spirytusami i winem były szczegółowo zaplanowane. Taryfy dyskryminujące, dotyczące oczyszczanych spirytusów zostały w efekcie porozumienia zniesione z dniem 1 stycznia 1989 roku a dyskryminujące taryfy dotyczące wina zostały rozciągnięte na dłuższy okres, przy czym wszystkie bariery mają być wyeliminowane do roku 1995. FTA wyraźnie zabrania cen minimalnych, z wyjątkiem sytuacji, gdzie ceny takie są wprowadzane jako element polityki społecznej. W przypadku napojów alkoholowych rządy prowincji kanadyjskich uznają ceny minimalne za kwestię polityki społecznej. Zatem producenci oczyszczanych spirytusów i win z USA nie są w stanie „znacznie przeceniać” (obniżyć cen – przyp. tłum.) swoich wyrobów, jakkolwiek pewna konkurencja w zakresie cen jest możliwa.

Oparte o FTA porozumienie pomiędzy USA i Kanadą, Północno-Amerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA) włącza w blok handlowy również Meksyk. NAFTA, podobnie jak GATT, karze odmowę wprowadzenia orzeczeń poprzez nakładanie ciężkich międzynarodowych sankcji handlowych. Kanadyjskie zainteresowanie udziałem w NAFTA wynika przynajmniej po części z faktu, iż Meksyk widziany jest jako potencjalny sprzymierzeniec w sporach handlowych z USA, z dużym prawdopodobieństwem łagodzącym to, co odbierane jest jako nieproporcjonalny wpływ USA na arenie FTA. Pierwszoplanowym interesem USA jest otwarcie dostępu do rynków meksykańskich i pomoc w rozwoju gospodarczym Meksyku dla zapobiegania nielegalnej imigracji do USA. Nie jest oczywiste, czy dodanie Meksyku do strefy wolnego handlu będzie miało znaczący wpływ na rynek napojów alkoholowych. Z drugiej strony, meksykańskie tradycje rządowej

kontroli nad rynkiem alkoholu są słabsze niż w USA i Kanadzie [Rosovsky] i dołączenie Meksyku może osłabić argumenty z zakresu zdrowia publicznego w rozstrzygnięciu sporów dotyczących handlu alkoholem.

Spory Północno-Amerykańskie dotyczące handlu napojami alkoholowymi od roku 1985

Gdy FTA miała być początkiem ery harmonijnego handlu w Ameryce Północnej, kanadyjsko-amerykańskie stosunki handlowe od momentu jego wprowadzenia były burzliwe. Jednym z głównych pól konfliktu były napoje alkoholowe. Jak do tej pory dyskusje przeprowadzane były raczej w ramach GATT niż FTA, ponieważ wyłączone były z porozumienia istniejące wcześniej zasady o charakterze dyskryminującym. Przedstawiając krótką historię sporów, jest także rzeczą ważną rozważenie roli EWG w tych konfliktach (porównaj tabelę 2 przedstawiającą tabelaryczne podsumowanie dyskusji).

Rozstrzygnięcie przedstawione przez panel GATT w roku 1988 dotyczyło skargi Wspólnoty Europejskiej przeciwko Kanadzie, obwinianej o nieuczciwe praktyki wobec importowanych napojów alkoholowych. Stany Zjednoczone dołączyły się do tej skargi już po jej złożeniu. Panel podtrzymał skargę EWG i Kanada przyjęła raport panelu. Jednakże Kanada nie wprowadziła wszystkich zaleceń i w efekcie została upomniana przez GATT i USA. USA wniosły drugie zażalenie w lutym 1991 roku, celem doprowadzenia do zgodności z wcześniejszym rozstrzygnięciem GATT oraz przedstawienia dyskryminacyjnych praktyk handlowych odnoszących się w szczególności do piwa. Praktyki te polegały na: ograniczeniach dostępu importowanego piwa do punktów sprzedaży, ograniczeniach prywatnej sprzedaży i dostaw, narzucaniu cen, wymogu ceny minimalnej, wymogu spisywania, opodatkowaniu pojemników z piwem i procedur notyfikacji nowych władz zajmujących się kwestiami alkoholu. Zobaczymy, iż niektóre z tych restrykcji dyskryminują towary importowane w sposób jawny. Inne, włączając w to działania, które mają implikacje w sferze zdrowia publicznego, prowadzą do, jak dowodzono, dyskryminacyjnych efektów.

Panel podjął decyzję przeciw Kanadzie w przypadku pięciu na dziewięć przedstawionych przez USA praktyk dyskryminacyjnych, lecz podtrzymał niektóre z zaskarżonych działań. Niektóre z działań zostały określone jako dyskryminacyjne w jednych prowincjach, natomiast nie przypisano im takiego charakteru, gdy wprowadzane były w innych.

Orzeczenie żądało zmian następujących działań: ograniczenia dostępu importowanego piwa do punktów sprzedaży, ograniczenia prywatnej sprzedaży i dostaw, narzucania cen, wyznaczania ceny minimalnej [GATT Activities, 1991].

Kanada zaakceptowała raport panelu i zaproponowała trzyletni okres przejściowy dla zniesienia barier. Stany Zjednoczone naciskały na krótszy okres odroczenia i uzgodniono 18-miesięczny okres kompromisowy. Kwestia ceny minimalnej pozostała jednakże nie rozwiązana. W międzyczasie pojawił się nowy problem, gdy prowincja Ontario wprowadziła 10 procentowy podatek na każdą puszkę piwa, jako środek ochrony środowiska sprzyjający stosowaniu butelek zwrotnych. Browary amerykańskie uznały to za działanie prowadzące do efektów dyskryminacyjnych, ponieważ z organizacyjnego punktu widzenia byłoby im trudno konkurować, gdyby musiały zbierać butelki. Stany Zjednoczone nie przyjęły kanadyjskiej oferty powtórnego zwrócenia się do GATT o rozstrzygnięcie tej kwestii, twierdząc, iż w przeszłości Kanada nie podporządkowała się decyzjom GATT, a zatem i w tym przypadku nie można oczekiwać, iż jej postępowanie ulegnie zmianie. Stany Zjednoczone zażądały, by Rada GATT uprawomocniła wycofanie amerykańskich koncesji handlowych dla Kanady, ale GATT odmówiło spełnienia tej prośby. Bez zgody GATT USA nałożyły 50% (3\$ za skrzynkę 24 szt.) cło kompensacyjne na piwo pochodzące z Ontario, a rząd kanadyjski odpowiedział wprowadzając podobne opłaty w stosunku do dwóch browarów najbardziej chętnych do uzyskania dostępu na rynek kanadyjski.

W międzyczasie Kanada złożyła swoją własną skargę przeciw praktykom USA, w maju 1991 roku, stwierdzając działania dyskryminacyjne ze strony zarówno rządów stanowych jak i federalnych polegające na: wyznaczaniu cen, dystrybucji napojów alkoholowych i słodowych, zwłaszcza piwa, wina i wódki z jabłek (ang. – cider), dyskryminacyjnym traktowaniu towarów z importu, oraz ilościowych ograniczeniach importu [GATT Activities, 1991]. Orzeczenie podtrzymujące sprawę Kanady wydane było w maju 1992 roku i Kanada poprosiła, by USA rozpoczęły wprowadzanie tego orzeczenia latem 1993 roku. Nie wydaje się prawdopodobne, by orzeczenie to zostało wprowadzone o czasie, ponieważ prawo umożliwiające piwu amerykańskiemu wejście na rynek w Ontario zostało wstrzymane (jako powód podaje się terminarz prac legislacyjnych), a zarazem nie osiągnięto żadnego porozumienia ani w kwestii cen minimalnych, ani w kwestii podatku środowiskowego.

Tabela 2
Chronologia Amerykańsko-Kanadyjskiego sporu o piwo

KANADA PRZECIW USA	USA PRZECIW KANADZIE	INNE DZIAŁANIA	DZIAŁANIE
		1985	Wspólnota Europejska (EWG) wnosi skargę przeciwko Kanadzie w sprawie traktowania importowanych napojów alkoholowych
	1985		USA przyłączają się do skargi
	1988	1988	Panel GATT podtrzymuje skargę EWG i USA
	luty 1991		USA składają drugą skargę do GATT, zarzucając Kanadzie niepodporządkowanie się orzeczeniu z roku 1989 i dyskryminacyjne zarządzenia w prowincjach dotyczące importu piwa
maj 1991			Kanada składa skargę do GATT dotyczącą wyznaczania cen, restrykcji w dystrybucji i sprzedaży dyskryminujących kanadyjskie piwo, wino i cider
		czerwiec 1991	Prawo o dumpingu wprowadzone przez urząd skarbowy Kanady nakłada na dwa browary amerykańskie obowiązek płacenia podatków antydumpingowych. „Dumping” jest zdefiniowany jako sprzedaż wyrobów poniżej ceny detalicznej w kraju pochodzenia lub poniżej kosztów produkcji
	listopad 1991		USA grożą taryfami wyrównawczymi jeśli restrykcje kanadyjskie nie będą zniesione przed grudniem (jeszcze przed faktycznym orzeczeniem GATT popierającym skargę USA)
		marzec 1992	Panel GATT podtrzymuje skargę USA, stwierdzając iż kanadyjskie działania dotyczące importowanego piwa i wina mają charakter dyskryminacyjny
marzec 1992			Ontario opuszcza zapory przed piwem z innych prowincji, jeśli odwzajemnią to działanie
	kwiecień 1992		Panel GATT podtrzymuje skargę Kanady przeciw USA, stwierdzając, iż wyznaczanie cen, ograniczenia sprzedaży i dystrybucji mają dyskryminacyjny charakter

KANADA PRZECIW USA	USA PRZECIW KANADZIE	INNE DZIAŁANIA	DZIAŁANIE
	kwiecień 1992		USA oponują przeciw długiemu okresowi otwierania rynku dla piwa i grożą działającymi wstecz granicznymi cłami, jeśli bariery nie będą usunięte przed latem 1992 roku
	kwiecień 1992		Kanada odpowiada kompromisowym 18-miesięcznym okresem wprowadzania zaleceń
	lipiec 1992		Ontario wprowadza 10-procentowy podatek środowiskowy na piwo w puszkach
	lipiec 1992		GATT wydaje orzeczenie podtrzymujące skargę Kanady przeciw USA
czerwiec 1992			USA zgadzają się zaakceptować orzeczenie GATT z pewnymi zastrzeżeniami
	lipiec 1992		USA odrzucają kanadyjski plan wprowadzenia zaleceń, głównie z powodu podatku środowiskowego od puszkowanego piwa
	lipiec 1992		USA proszą GATT o zgodę na likwidację ulg dla Kanady, prośba jest odrzucona
	lipiec 1992		Pomimo tego USA narzucają 50% taryfę na piwo pochodzące z Ontario (3\$ za kontener 24 szt.)
	lipiec 1992		Kanada wprowadza 50% taryfę kompensującą na wyroby dwóch browarów amerykańskich
		listopad 1992	USA grożą 200% taryfą na europejskie białe wina jeśli amerykańscy hodowcy soi nie będą lepiej traktowani na rynkach europejskich
grudzień 1992			Kanada naciska na wprowadzenie przez USA postanowień GATT prosząc o poluznienie ograniczeń przed latem 1993 roku.

Podczas gdy główny spór toczy się pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Kanadą, wiele innych państw jest zainteresowanych jego rezultatami. W sytuacji ogólnego głębokiego spadku konsumpcji napojów alkoholowych w Ameryce Północnej i wielu krajach uprzemysłowionych, europejskie kraje eksportujące duże ilości wina są szczególnie zainteresowane dostępem do rynków międzynarodowych. Kraje te będą naciskać na eliminację barier w handlu alkoholem i zdobędą potężną broń, jeśli propozycje rewizji postanowień GATT zostaną zaakceptowane. Zostanie dostrzeżone, iż pierwotna skarga dotycząca rynku napojów alkoholowych w Kanadzie była złożona przez

EWG. Stany Zjednoczone wykorzystały zastrzeżenia europejskie dotyczące dostępu do rynku alkoholowego w Kanadzie dla swoich własnych korzyści, ogłaszając w listopadzie 1992 roku 200% cło na niektóre białe wina pochodzące z Europy, by uzyskać lepsze traktowanie amerykańskich producentów soi. GATT daje rządowi, który czuje się pokrzywdzony przez nieuczciwe praktyki handlowe, możliwość wprowadzenia środków kompensujących, które miałyby podobne skutki ekonomiczne, a właśnie argument o „podobnych skutkach” został wykorzystany przez Stany Zjednoczone dla podtrzymania groźby o nałożeniu ceł na europejskie białe wina. W efekcie nowego porozumienia dotyczącego zasad handlu soją na terenie EWG, proponowane przez USA opłaty zostały odwołane.

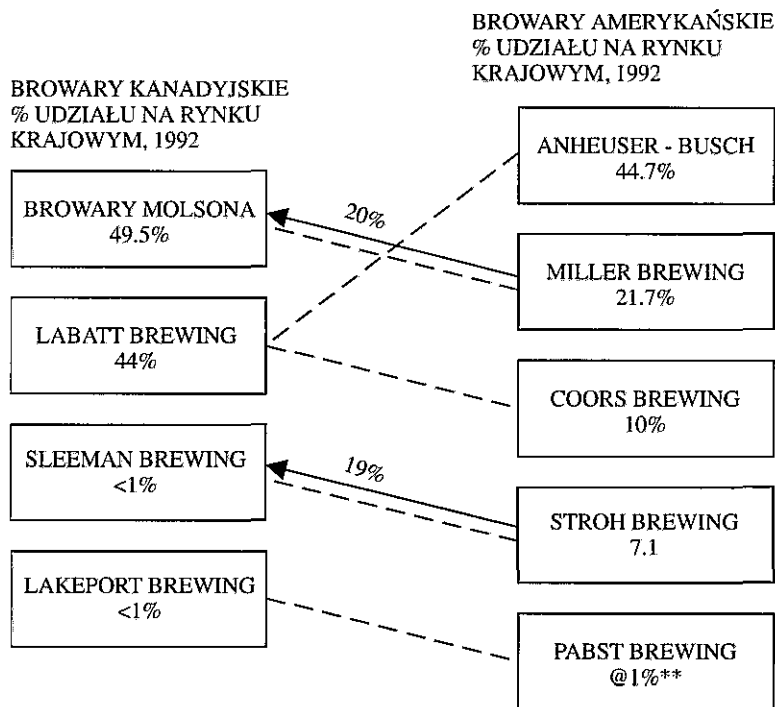
Szersze znaczenie sporu

W Ameryce Północnej ogólne spożycie alkoholu w sposób systematyczny zmniejsza się od początku lat osiemdziesiątych. W sytuacji, gdy rynek wewnętrzny w Stanach Zjednoczonych kurczył się, amerykańscy producenci alkoholu, a przede wszystkim browarnicy, postrzegali porozumienia o wolnym handlu jako potencjalne ułatwienie zwiększenia dostępu do rynków zbytu, a zatem jako przyczyniające się do rozszerzenia obszaru sprzedaży. W związku z rozmiarami gospodarki, browary USA mogą produkować piwo po znacznie niższej cenie niż browary kanadyjskie i przewidywały, gdyby im umożliwiono konkurencję w zakresie cen, zdobycie znaczącej części rynku kanadyjskiego.

Odwrotnie, browary kanadyjskie, już działające na rynku amerykańskim poprzez wyroby dobrej jakości, konkurujące raczej w dziedzinie wizerunku niż ceny, widziały rynek amerykański jako potencjalną drogę do rozwoju, zakładając spadek konsumpcji alkoholu w Kanadzie. Zarówno przemysł browarniczy w Kanadzie, jak i w USA były zainteresowane ochroną rynków własnych i obydwie miały nadzieję na poprawę swojej sytuacji poprzez eksport do sąsiada.

Jednakże opis taki przecenia konflikt interesów pomiędzy browarami kanadyjskimi i amerykańskimi. Istnieje oczywiście ostra konkurencja na obydwu rynkach, i to oczywiście mniejsi producenci amerykańscy, którzy utracili swój udział na rynku wewnętrznym, naciskali najmocniej na otwarcie rynku kanadyjskiego. Jednakże w coraz większym stopniu własność i porozumienia licencyjne przekraczały granice państwowe (porównaj rysunek 1). Rozważając wzory własności międzynarodowej, coraz mniejsze znaczenie ma rozważanie interesów browarów amerykańskich czy kanadyjskich, a coraz większe – mówienie o interesach browarów północno-amerykańskich.

W tym kontekście wojna browarów kanadyjskich i amerykańskich widziana być może w odmiennym świetle. Pod płaszczem wojny na skargi i taryfy wyrównawcze istnieją dwie bardziej generalne różnice interesów. Jedną z nich są sprzeczne żądania wolnego rynku i interesów gospodarczych z jednej strony, a interesy polityki społecznej (włączając kwestię zdrowia publicznego i ochrony środowiska) łączące się z ograniczaniem rynku, z drugiej strony. Jest to znana sprzeczność interesów w sferze polityki wewnętrznej poszczególnych państw, a wojny piwne mogą być określone jako po prostu rozszerzenie konfliktu na nowe linie frontu. Poprzez swoje biuro handlu międzynarodowego, rząd USA został uznany przez przemysł za instrument osłabienia, a jeśli możliwe, złamania struktury kontroli rynku alkoholu w Kanadzie, podczas gdy funkcją rządu kanadyjskiego miało być uczynienie tego samego ze strukturami kontroli rynku USA. Z punktu widzenia coraz bardziej zintegrowanego i oligopolicznego w charakterze przemysłu, dwa pozostające w oczywisty sposób w konflikcie rządy popychały sprawy w tym samym kierunku: to znaczy dążyły do rozszerzenia i otworzenia północno-amerykańskiego rynku alkoholowego jako całości. Mechanizm międzynarodowego rozstrzygania konfliktów poprzez traktaty został wykorzystany dla osiągnięcia czegoś, co było niemożliwe do osiągnięcia w ramach polityki wewnętrznej



w każdym kraju z osobna: do przełamania mechanizmów kontroli rynków alkoholu.

Inny podział interesów kryjący się za wojnami piwnymi to sprzeczność pomiędzy interesami władz centralnych i władzami prowincji czy stanów. Łatwo zauważyć, iż narzekają zarówno USA jak i Kanada, adresatem skarg jest rząd centralny (ze strony przemysłu), podczas gdy restrykcje na które się narzeka są wprowadzane przez władze stanowe lub prowincjalne. Podczas gdy w roli atakowanego obrońcy w sporach międzynarodowych występuje rząd centralny, to nie interesy rządu centralnego są najbardziej wystawione na szwank.

Szczegółowe interesy prowincji lub stanów w efekcie konfliktów alkoholowych nie dotyczą tylko kwestii obrony rozwiązań prawnych i struktur kontrolnych. Dowodzone, iż rządy są zainteresowane rynkiem alkoholowym z czterech powodów: z powodu pieniędzy (poprzez dochody z podatków), z powodu wytwórczości (zainteresowanie wzrostem gospodarczym), z powodu reprodukcji ludności (a zatem i funkcjonowania rodziny) i z powodu zdrowia publicznego i porządku społecznego [Mäkelä i Viikari, 1977; Room, 1990b]. Rozwój rynku alkoholu przynosi rządowi korzyści w pierwszej i być może drugiej dziedzinie, ale powoduje koszty w trzeciej i czwartej dziedzinie. Jednakże w państwie federacyjnym, interesy nie są rozłożone w równy sposób na wszystkich szczeblach rządowych; rząd centralny pragnie uzyskać jak najwięcej korzyści finansowych ze sprzedaży alkoholu, podczas gdy władze lokalne w większym stopniu obarczane są kosztami związanymi z problemami alkoholowymi [Room, 1990a]. W tym stopniu w jakim jest to prawdziwe, władze prowincjalne i stanowe są bardziej zainteresowane niż władze federalne w stosowaniu ograniczeń rynkowych, by ograniczyć szkody spowodowane pijaństwem, ale nie bezpośrednimi środkami ochrony tych interesów na arenie międzynarodowej.

Wnioski

Porozumienia handlowe dotyczą interesów gospodarczych i, jak można założyć, rozwoju gospodarczego. Tracą one charakter gospodarczy w takim stopniu, w jakim uwzględniane są w nich inne kwestie. Zatem w porozumieniach tych w tak małym zakresie jak to tylko możliwe zwraca się uwagę na rozważanie ich wpływu na inne dziedziny – dla przykładu, zdrowie publiczne, opiekę społeczną, lub ochronę środowiska. Tylko jeśli chodzi o towary określone w handlu międzynarodowym w sposób szczególny, przede wszystkim nielegalne narkotyki, kwestie nieekonomiczne w sposób widoczny przestają dążyć do wzrostu handlu.

Jak zauważyliśmy, alkoholu nie dotyczą szczególne procedury. Jednakże jest on w sposób ewidentny towarem, który potencjalnie może wyrządzić wielkie szkody i który z tego powodu w wielu społeczeństwach podlega specjalnym procedurom kontroli. Istnieje zatem potrzeba poddania alkoholu specjalnym regulacjom w porozumieniach handlowych. Alkohol nie jest artykułem zwykłym i państwo, które pragnie złamać istniejący w innym państwie system kontroli, ograniczający szkody powiązane z pijaństwem może być postrzegane jako dokonujące działania nieprzyjaznego.

Jednakże musimy przyznać, iż struktury kontroli alkoholu często były wykorzystywane do dyskryminowania napojów alkoholowych pochodzących z importu i mówiąc szczerze, jako narzędzie protekcjonistyczne. Etanol produkowany w kraju i importowany może przyczynić się w dużym stopniu do tych samych potencjalnych korzyści i szkód, nie istnieje więc w aspekcie zdrowia publicznego usprawiedliwienie dyskryminacji alkoholu importowanego. Ale negocjatorzy porozumień i sędziowie muszą uznać, iż struktury, które często są uznawane za niedopuszczalne lub podejrzane w perspektywie wolnego handlu, mogą mieć uzasadnienie w celach związanych ze zdrowiem publicznym. W szczególności rządowy monopol na rynku alkoholu może służyć jako użyteczny instrument dla celów zdrowia publicznego [Room, 1993].

Tam, gdzie istnieją historyczne mechanizmy protekcjonistyczne wbudowane w system, wyzwaniem dla działań w zakresie zdrowia publicznego jest rozmontowanie tych mechanizmów bez zwiększania ogólnej dostępności napojów alkoholowych. Wyzwanie to jest często trudne. Winnice w Ontario mają prawo prowadzenia własnych sklepów, ale pozostałe wino musi być sprzedawane poprzez sklepy monopolu prowincjonalnego. W tak jasnej sytuacji dyskryminacji, ostatnim sztańcem oporu będzie zwykle oferta równego dostępu dla nowego typu sprzedawców niż wycofanie się z istniejących przywilejów sprzedaży. Jednakże wycofanie specjalnych przywilejów zaspokoi wymogi równego traktowania zawarte w porozumieniach handlowych i jednocześnie służyć będzie interesom zdrowia publicznego.

Bardziej ogólnie, wyzwaniem dla zdrowia publicznego w polityce wewnętrznej jak i międzynarodowej jest włączenie interesów zdrowia publicznego w sferę ekonomii, a w szczególności popychanie ku równowadze pomiędzy interesami zdrowia publicznego i interesami ekonomicznymi w handlu i propagowaniu napojów alkoholowych [Walsh i Grant, 1985].

W dyskusjach dotyczących handlu i innych kwestii gospodarczych związanych z napojami alkoholowymi, mamy do czynienia z potężnymi interesami grup przemysłowych, interesy te są dobitnie wyrażane i uważnie wysłuchiwa-

ne w dyskusjach. Także ministerstwa finansów są szczególnie zainteresowane rynkiem alkoholu i ta dziedzina wytwórczości jest dobrze reprezentowana przy stołach obrad. W przypadku porozumień handlowych, ministerstwa zdrowia w nieznacznym stopniu dostrzegają, iż mamy tutaj do czynienia z kwestią zdrowia publicznego.

Formalne mechanizmy rozpoznania interesów zdrowia publicznego w porozumieniach handlowych i negocjacjach muszą być dalej rozwijane. W przypadku porozumień dwustronnych i trójstronnych, może to przybrać formę reprezentacji ministerstw zdrowia przy dyskusjach lub sporach dotyczących towarów czy usług mogących wpływać na zdrowie publiczne. Jeśli chodzi o regionalne lub ogólnoświatowe porozumienia handlowe, Światowa Organizacja Zdrowia i jej regionalne agendy powinny mieć w nich formalną funkcję.

Szczególnie w przypadku alkoholu jest konieczne formalne uznanie przez organizacje międzynarodowe specjalnego charakteru alkoholu jako towaru. Z powodu implikacji handlu alkoholem dla zdrowia publicznego, niektóre bariery handlowe które nie mogą być akceptowane w przypadku innych towarów powinny być dozwolone w przypadku alkoholu i w istocie powinno się zachęcać do ich wprowadzania. Specjalny status alkoholu powinien być uznany zarówno w ramach porozumienia NAFTA jak i GATT.

Tłumaczenie: Jan Kolbowski

Jacqueline Ferris, Robin Room and Norman Giesbrecht

Public health interests in trade agreements on alcoholic beverages in North America

Summary

Although most societies exert controls on their internal alcohol markets, there have been few efforts to structure the international trade in alcohol. Recent decisions and developments in trade agreements have demonstrated the potential conflict between these agreements and the public health interest in alcohol control. U.S. and Canadian alcohol control structures and practices are discussed, with a historical context, and the public health implications of alcohol trade restrictions are explored. A brief review of the relevant sections

of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), the Free Trade Agreement (FTA), and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) is provided, along with a chronology of the Canada - U.S. beer dispute. We conclude that although currently at odds, public health interests and economic interests can be balanced.

Piśmiennictwo

1. Babor T.F., Mendelson J.H., Greenberg I. and Huehnle J.: Experimental analysis of the „happy hour”: Effects of purchase price on alcohol consumption. *Psychopharmacology*, 58: 35-41, 1978.

2. Beauchamp D.E.: *Beyond alcoholism: alcohol and public health policy*, Philadelphia: Temple University Press, 1980.

3. Bruun K.: *Alcohol Control Policies in Public Health Perspective*, Helsinki: Finnish Foundation for Alcohol Studies, 1975.

4. Bruun K., Pan, L. and Rexed I.: *The Gentlemen's Club: International Control of Drugs and Alcohol*, Chicago University Press, Chicago, 1975.

5. Cherrington E.H., ed. *Standard Encyclopedia of the Alcohol Problem*, 6 volumes, Westerville, Ohio: American Issue Publishing Co., 1925-1930.

6. Cook P.J. and Tauchen G.: The Effect of Liquor Taxes on Heavy Drinking, *Bell Journal of Economics*, 15: 379-390, 1982.

7. *GATT Activities, 1991: An Annual Review of the Work of the GATT*. Geneva, July 1992.

8. Germer P.: Alcohol and the Single Market: Juridical Aspects, *Contemporary Drug Problems* 17: 481-496, 1990.

9. Holder H.D.: *Alcohol Availability and Advertising: Effects on Consumption, and the Public Health and Safety*, prepared for the Alcohol and Public Policy Project meeting, Oslo, Norway, February 14-19, 1993.

10. Holder H.D. and Wagenaar, A.C.: Effects of the elimination of a state monopoly on distilled spirits' retail sales: A time-series analysis of Iowa. *British Journal of Addiction* 85: 1615-1625, 1990.

11. Holder H.D. and Wagenaar, A.C.: *Mandated Server Training and the Reduction of Alcohol-Involved Traffic Crashes: A Time Series Analysis in the State of Oregon*. Prevention Research Center, Berkeley, CA, 1992.

12. Kendell R.E. de Roumanie M. and Ritson E.B.: Effect of economic changes on Scottish drinking habits 1978-1982, *British Journal of Addiction*, 78(4): 365-379, 1983a.

13. Lipsey R.G. and York R.C.: *Evaluating the Free Trade Deal: A Guided Tour through the Canada - U.S. Agreement*. A C.D. Howe Institute Publication. Scarborough, Prentice-Hall Canada, 1988.

14. Mäkelä K. and Viikari M.: Notes on Alcohol and the State, *Acta Sociologica* 20: 155-178, 1977.

15. Mäkelä K. et al.: *Alcohol, Society and the State: 1. A comparative study of alcohol control*, the Addiction Research Foundation, Toronto, Canada, 1981.

16. McKnight A.J.: *Enforcement and Server Intervention: Report to the National Highway Traffic Safety Administration*. Washington, DC: The National Public Service Research Institute, 1992.

17. Medicine in the Public Interest, Inc. *The Effects of Alcoholic Beverage Control Laws*, a report to the national Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism. Washington, DC: MIPI, 1979.

18. Moore M. and Gerstein D., eds. *Alcohol and Public Policy, Beyond the Shadow of Prohibition*, Report of a National Academy of Sciences Panel on Alternative Policies Affecting the Prevention of Alcohol Abuse and Alcoholism. Washington, DC: National Academy Press, 1981.

19. Nordlund S.: *Effects of Saturday closing of wine and spirits shops in Norway*. Paper presented at the 31st International Institute on the Prevention and Treatment of Alcoholism, Rome, Italy, June 2-7, National Institute for Alcohol Research, SIFA Mimeograph No. 5/85, Oslo, 1985.

20. Olsson O., and Wikström, P-O.H.: Effects of the experimental Saturday closing of liquor retail stores in Sweden, *Contemporary Drug Problems*, 11(3): 325-353, 1982.

21. Österberg E.: *Do Alcohol Prices Affect Consumption and Related Problems?*, prepared for the Alcohol and Public Policy Project meeting, Oslo, Norway, February 14-19, 1993.

22. Room R.: Alcohol Control and Public Health, *Annual Review of Public Health* 5: 293-317, 1984.

23. Room R.: Alcohol Monopolies in the U.S.: Challenges and Opportunities, *Journal of Public Health Policy* 8: 509-530, 1987.

24. Room R.: Alcohol Problems and the City, *British Journal of Addiction* 85: 1395-1402, 1990a.

25. Room R.: Drink, Popular Protest and Government Regulation in Colonial Empires, *Drinking and Drug Practices Surveyor* 23: 3-6, 1990b.

26. Room R. : The Evolution of Alcohol Monopolies and their Relevance for Public Health, *Contemporary Drug Problems*, forthcoming, 1993.

27. Room R. and Mosher J.F. : Out of the Shadow of Treatment: A Role for Regulatory Agencies in the Prevention of Alcohol Problems, *Alcohol Health and Research World* 4(2): 11-17, 1979/80.

28. Rosovsky H. : Public Health Aspects of the Production, Marketing, and Control of Alcoholic Beverages in Mexico, *Contemporary Drug Problems* 12: 659-678, 1985.

29. Single E. Morgan P. and de Lint J., eds.: *Alcohol, Society, and the State: 2. The Social History of Alcohol Control Experiences in Seven Countries*. Toronto: Addiction Research Foundation, 1981.

30. Smart R.G. and Ogborne A.C. : *Northern Spirits: Drinking in Canada Then and Now*, Addiction Research Foundation, Toronto, Canada, 1986.

31. Smith D.I. : Effectiveness of Restrictions on Availability as a Means of Preventing Alcohol-Related Problems, *Contemporary Drug Problems* 15: 627-684, 1988.

32. Tigerstedt C., ed.: The European Community and Alcohol Policy (thematic issue), *Contemporary Drug Problems* 17: 461-611, 1990.

33. Wagenaar A.C. : *Alcohol, Young Drivers, and Traffic Accidents: Effects of Minimum-Age Laws*, Lexington, MA, Lexington Books, 1983.

34. Wagenaar A.C. and Holder H.D. : *A change from public to private sale of wine: Results from natural experiments in Iowa and West Virginia*, *Journal of Studies on Alcohol*, 52(2): 162-173, 1991a.

35. Wagenaar A.C. and Holder H.D. : Effects of alcoholic beverage server liability on traffic crash injuries, *Alcoholism: Clinical and Experimental Research*, 15(6): 942-947, 1991b.

36. Wagenaar A.C. and Holder H.D. : Wine privatization in Iowa: A response to Mulford, Ledoter, and Fitzgerald, with a rejoinder. *Journal of Studies on Alcohol*, 54: 251-253, 1993.

37. Walsh B. and Grant M. : *Public Health Implications of Alcohol Production and Trade*, World Health Organization Offset Publication No. 88, Geneva, 1985.