

Zmiany w światowym systemie handlu

Perspektywa dla Unii Europejskiej

Changes within world trade system

Prospects for the European Union

© CENTRUM EUROPEJSKIE NATOLIN

redakcja w języku polskim

redakcja w języku angielskim

ELŻBIETA NOWICKA-ROŻEK

JAROSŁAW BRZEZIŃSKI

tłumaczenie na język angielski

AGENCJA TŁUMACZY ZAWODOWYCH LETTERMAN SPÓŁKA Z O.O.

skład i druk

NAJ-COMP, UL. MINERSKA 1 · 04-506 WARSZAWA

projekt graficzny

WOJCIECH SOBOLEWSKI

wydawca / published by

CENTRUM EUROPEJSKIE NATOLIN,

UL. NOWOURSYNOWSKA 84 · 02-797 WARSZAWA

TEL. 022 545 98 00 · FAX 022 649 12 99

FUNDACJA@NATOLIN.EDU.PL · WWW.NATOLIN.EDU.PL

ISSN 1732-0445

WARSZAWA 2009

WANDA DUGIEL

Zmiany w światowym systemie handlu

Perspektywa dla Unii Europejskiej



Changes within world trade system

Prospects for the European Union



CENTRUM EUROPEJSKIE NATOLIN

Spis treści

Wstęp	7
1. Wzrost znaczenia handlu międzynarodowego	9
2. Handel a rozwój gospodarczy państw	13
3. Sukces światowego systemu handlu i pierwsze symptomy kryzysu	17
3.1. Przyczyny sukcesu GATT	17
3.2. Od GATT do WTO	20
3.3. Pierwsze symptomy osłabienia światowego systemu handlu	22
3.4. Światowy system handlu a globalizacja	25
4. Agenda Rozwojowa Doha – próba zreformowania światowego systemu handlu	33
4.1. Sporne założenia agendy rozwojowej Doha	33
4.2. Dostęp do rynku dla produktów nierolnych	41
4.3. Handel rolny w rundzie Doha	44
4.4. Usługi	47
4.5. Aspekty praw własności intelektualnej związane z handlem	49
4.6. Handel a inwestycje	59
5. Perspektywa zakończenia Rundy Rozwojowej Doha	61
6. Unia Europejska wobec wyzwań internacjonalizacji gospodarki światowej	64
Literatura	78
O Autorce	81

Table of contents

Introduction	85
1. Increase in the significance of international trade	87
2. Trade and economic development of countries	91
3. Success of world trade system and first crisis symptoms	95
3.1. Reasons for GATT success	95
3.2. From GATT to WTO	98
3.3. First symptoms of weakening of world trade system	100
3.4. World trade system vs. globalisation.....	103
4. Doha Development Agenda – an attempt of reforming world trade system	110
4.1. Controversial assumptions of Doha Development Agenda	110
4.2. Market access for non-agricultural products.....	117
4.3. Agricultural trade in the Doha round	120
4.4. Services.....	123
4.5. Trade-related aspects of intellectual property right	125
4.6. Trade vs. investments.....	131
5. Termination perspective of Doha Development Round	134
6. European Union in the face of challenges of internalisation of the world economy	137
Bibliography	149
About the Author	152

Wstęp

W drugiej połowie XX wieku handel międzynarodowy ma coraz większy wpływ na procesy gospodarowania w poszczególnych krajach. Handel decyduje o osiągnięciu optymalnej wielkości i strukturze produktu krajowego brutto większości krajów. O wielkości korzyści z handlu decyduje kierunek polityki handlowej. Wolny handel – w przeciwieństwie do protekcji – podnosi poziom dobrobytu krajowego. Ograniczone stosowanie utrudnień handlowych wymaga koordynacji międzynarodowej polityki handlowej. Rolę taką spełniał początkowo GATT, a obecnie Światowa Organizacja Handlu (*World Trade Organization – WTO*).

Przyszłość systemu światowego handlu, którego zasady zostały wypracowane w powojennym okresie na forum negocjacyjnym GATT/WTO, stała się wielką niewiadomą. O ile z jednej strony osiągnięcia w liberalizacji handlu międzynarodowego są znaczące, to z drugiej strony pojawiła się istotna groźba nieskoordynowanego dążenia do protekcji i chaosu w światowym systemie handlu, charakterystycznym dla lat trzydziestych XX wieku.

U progu XXI wieku debata na temat polityki liberalizacji handlu międzynarodowego podzieliła rządy krajów uprzemysłowionych i rozwijających się. Kraje rozwinięte domagają się lepszego dostępu do rynków krajów rozwijających się, ale równocześnie stosują procedury antydumpingowe i protekcyjnistyczną politykę w handlu na artykuły rolne, tekstylia i stal importowaną z krajów rozwijających się. W okresie

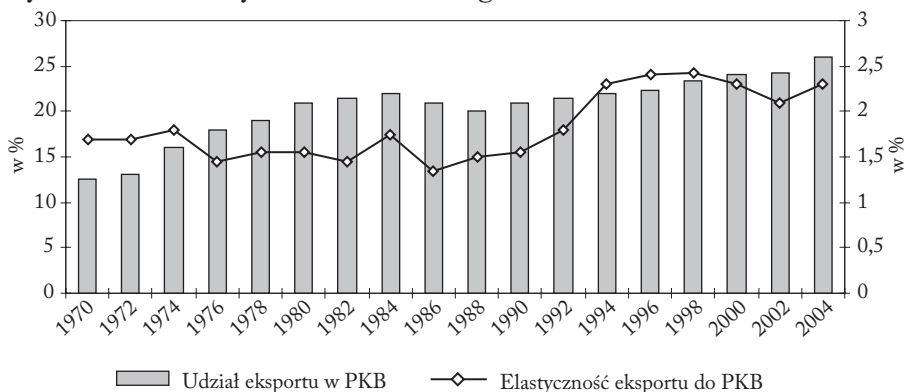
po fiasku Konferencji Ministerialnej w Seattle debaty te stały się jeszcze bardziej zaciekle, a rozbieżności w stanowiskach obu grup krajów doprowadziły praktycznie do zawieszenia w połowie 2006 r. wielostronnych negocjacji handlowych w ramach Rundy Doha, formalnie zwaną Agendą Rozwojową Doha – DDA).

Z punktu widzenia wyzwań dla światowego systemu handlu wyznaczonych w Agendzie Rozwojowej Doha istotne wydaje się zbadanie przeszkód na drodze do dalszej liberalizacji handlu międzynarodowego oraz przyczyn niewielkiego postępu w rokowaniach wielostronnych po 2001 r. Jedną z przeszkód na drodze do dalszych uregulowań systemu światowego handlu są powstałe wątpliwości, czy korzyści z liberalizacji handlu rozkładają się równo na wszystkich jego uczestników. Osłabienie światowego systemu handlu może grozić wzrostem protekcjonizmu i ucieczką wielu krajów w regionalne ugrupowania integracyjne, prowadząc do zmniejszenia korzyści ekonomicznych uczestników wymiany handlowej, a w efekcie do obniżenia poziomu dochodów narodowych. ■

1. Wzrost znaczenia handlu międzynarodowego

Od wczesnych lat sześćdziesiątych XX wieku nastąpił ogromny wzrost handlu światowego. Eksport światowy wzrósł z poziomu 1 biliona dolarów rocznie (w dolarach z roku 2000) do około 10 bilionów dolarów rocznie; roczny wzrost wynosił około 5,5 proc. (rysunek 1).

Rysunek 1. Zmiany handlu światowego w latach 1970–2004 (w %)



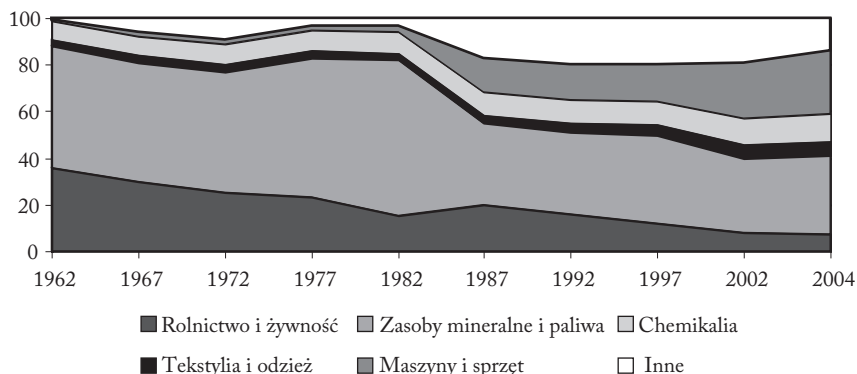
Elastyczność obliczano jako procent zmiany realnego eksportu w stosunku do zmiany w realnym PKB. Udział eksportu jest obliczany w dolarach po kursie nominalnym. Dane są korygowane za pomocą zastosowania pięcioletnich średnich kroczących.

Źródło: *Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalization*, World Bank, Washington DC 2007.

Wzrost obrotów handlu międzynarodowego znacznie przewyższał globalną produkcję, która w tym samym okresie rosła w tempie około

3,1% rocznie. W latach 1970–2004 udział eksportu w globalnej produkcji podwoił się i wynosi obecnie ponad 25%. W pierwszych latach tego okresu elastyczność eksportu (stopień wzrostu eksportu w stosunku do produkcji) wynosiła około 1,5%, ale już w 1986 r. elastyczność ta znacznie wzrosła, sięgając pod koniec lat dziewięćdziesiątych ponad 2,5%. Przyspieszenie to wynikało z upadku Żelaznej Kurtyny i otwarcia gospodarek przez Chiny i Indie oraz zastosowanie przez nie strategii proeksportowej.

Rysunek 2. Dywersyfikacja handlu międzynarodowego – udział krajów rozwijających się w eksporcie światowym w podziale na grupy towarowe w latach 1962–2004 (w %)



Źródło: *Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalization*, World Bank, Washington DC 2007.

Otwarcia krajowych gospodarek w dużej części można przypisać jednostronnym decyzjom, jak to miało miejsce w przypadku Chin i Indii, ale również regionalna i wielostronna redukcja barier handlowych odegrały ważną rolę w promowaniu światowego handlu.

Rozprzestrzenianie się technologii – szczególnie w transporcie i komunikacji – powstawanie praktyk biznesowych, przepływy kapitału oraz wzrost kwalifikacji pracowników doprowadziły do wzrostu udziału krajów rozwijających się w eksporcie światowym produktów przetworzonych, których produkcja tradycyjnie była domeną krajów rozwiniętych (rysunek 2). Produkcja takich towarów jak części samochodowe,

samoloty, półprzewodniki i elektronika użytkowa stają się również domeną krajów rozwijających się. W tym samym okresie doszło do gwałtownego wzrostu handlu usługami w skali globalnej (tabela 1).

Tabela 1. Zmiany eksportu usług w zestawieniu z eksportem towarów

Regiony i handel	w mld dolarów			w %		PKB w %		
	1984	1994	2004	1984-94	1994-2004	1984	1994	2004
Eksport usług								
Świat	357,8	978,2	2.009,5	10,6	7,5	3,0	3,7	4,9
Kraje o wysokim dochodzie	303,7	803,9	1.614,2	10,2	7,2	3,3	3,6	4,9
Kraje rozwijające się	54,1	172,2	395,3	12,4	8,5	2,0	3,8	4,7
Azja Wschodnia i Pacyfik	9,1	49,5	115,0	18,5	8,8	1,9	4,7	4,3
Azja Południowa	4,7	9,9	32,3	7,7	12,5	1,8	2,3	3,7
Europa i Azja Środkowa	4,7	9,9	32,3	7,7	12,5	-	5,1	7,0
Bliski Wschód i Afryka Północna	10,7	19,3	36,7	6,1	6,6		6,7	6,7
Afryka Subsaharyjska	4,5	8,4	20,8	6,5	9,5	2,0	3,0	4,0
Ameryka Łacińska i Karaiby	17,2	39,6	65,8	8,7	5,2	2,5	2,5	3,3
Dochód z pozostałych czynników								
Świat	330,4	782,4	1.578,3	9,0	7,3	2,8	2,9	3,8
Kraje o wysokim dochodzie	295,2	734,5	1.476,7	9,5	7,2	3,2	3,3	4,5
Kraje rozwijające się	35,2	47,9	101,5	3,1	7,8	1,3	1,0	1,2
Azja Wschodnia i Pacyfik	5,6	15,5	33,7	10,8	8,1	1,2	1,5	1,3
Azja Południowa	0,8	1,3	4,8	4,9	14,0	0,3	0,3	0,5
Europa i Azja Środkowa	1,0	7,3	30,5	21,8	15	-	0,8	1,7
Bliski Wschód i Afryka Północna	15,4	7,1	8,1	-7,4	1,3	-	2,4	1,5
Afryka Subsaharyjska	1,4	1,9	4,6	3,2	9,3	0,6	0,7	0,9
Ameryka Łacińska i Karaiby	11,1	14,8	19,9	3,0	3,0	1,6	0,9	1,0

Źródło: *Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalization*, World Bank, Washington DC 2007.

Nastąpił wzrost przepływów usług z 358 mld dolarów w 1984 r. do 2000 mld w 2004 r., natomiast udział eksportu usług w całości eks-

portu towarów i usług zwiększył się nieznacznie – z 16% do 17,5%. Łącznie eksport usług krajów rozwijających się wzrósł z 54 mld dolarów w 1984 r. do prawie 400 mld dolarów w 2004 r., podwyższając swój udział w PKB z 2% do 4,7%. ■

2. Handel a rozwój gospodarczy państw

Zwolennicy liberalizacji handlu międzynarodowego przytaczają korzyści ekonomiczne, wskazując na wzrost gospodarczy w krajach, które otworzyły swe gospodarki. Ich oponenti twierdzą, że polityka wolnego handlu nie prowadzi do wzrostu gospodarczego, a wręcz jest odpowiedzialna za pogłębianie rozpiętości w podziale dochodów między krajami oraz zwiększa podatność gospodarek na występowanie szoków zewnętrznych¹. Szoki zewnętrzne² mogą mieć długotrwały oraz negatywny wpływ na stopę wzrostu gospodarczego krajów. Wolny handel zmniejsza zdolność gospodarki do przeciwdziałania negatywnym skutkom szoków zewnętrznych z powodu zmniejszenia rozmiarów pomocy rządowej³.

W swym opracowaniu *Trade Policy Reform as Institutional Reform* D. Rodrik⁴ stwierdza, że nie istnieją kraje, które odnotowały wysoki wzrost gospodarczy tylko dzięki liberalizacji handlu międzynarodowego. Równocześnie Rodrik sugeruje, że pojawiająca się w literaturze tenden-

¹ RODRIGUEZ F., RODRIK D., *Trade policy and economic growth, a skeptics guide to cross-national evidence*, NBER Working Paper, No. W7081, 1999.

² Za szok ekonomiczny uważa się nieprzewidywalne zdarzenie, które ma bezpośredni lub pośredni wpływ na istotne z punktu widzenia gospodarki wskaźniki, takie jak: wielkość produkcji, inflacja, zatrudnienie.

³ RODRIK D., *International trade and big government*, in B.J. Cohen (ed.) *International Trade and Finance, New Frontiers for Research*, Cambridge University Press, ss. 89-121.

⁴ RODRIK D., *Trade Policy Reform as Institutional Reform, Manuscript*, Harvard University 2000.

cja do przeceniania znaczenia otwartości handlu dla wzrostu gospodarczego nie ma podstaw w badaniach empirycznych. Dla potwierdzenia powyższej tezy Rodrik przywołuje przykład krajów Azji Wschodniej. Dzięki częściowej i selektywnej liberalizacji handlu oraz otwarciu gospodarki na bezpośrednie inwestycje zagraniczne, połączonej z reformami instytucjonalnymi, udało się w Chinach i Indiach na początku lat osiemdziesiątych przyspieszyć rozwój gospodarczy.

Bhalla badając zależność między liberalizacją handlu międzynarodowego a pogarszającym się ubóstwem krajów rozwijających się oszacował, że procent światowej populacji żyjącej w nędzy zmalał w latach 1980–2000 z 44 do 13⁵. Nierówność w dochodzie światowym zmniejszyła się w tym samym okresie w bezprecedensowym tempie. Na te rezultaty duży wpływ miało ogromne przyspieszenie wzrostu gospodarczego dwóch najludniejszych krajów, tj. Chin i Indii. Ich rezultaty pomniejszyły złe wyniki krajów afrykańskich. Wniosek z tych studiów jest zatem taki, że w erze globalizacji duże rzesze najbiedniejszych ludzi na świecie zdołały znacząco poprawić swoją pozycję.

W tabeli 2 pokazano zależność między globalizacją a wzrostem gospodarczym. Autorzy stowarzyszeni z Bankiem Światowym pogrupowali kraje na trzy kategorie: kraje rozwinięte, globalizatorzy (tj. kraje, dla których udział handlu w PKB stale rósł) i nieglobalizatorzy⁶. W każdej dekadzie, począwszy od 1960 r. do 2000 r., nastąpił gwałtowny wzrost realnego PKB *per capita* krajów rozwijających się, które włączyły się w procesy globalizacji i daleko przewyższał średni wzrost krajów bogatych oraz krajów nie będących pod wpływem globalizacji. Wzrost krajów rozwiniętych był znacznie wyższy niż w krajach podlegających globalizacji i nieglobalizatorów w latach sześćdziesiątych, lecz zmniejszał się w każdej następnej dekadzie. Wzrost krajów nie podlegających globalizacji wzrósł od po-

⁵ BHALLA S., *Imagine There's No Country*, Institute for International Economics, Washington DC 2002.

⁶ DOLLAR D., KRAAY A., *Growth Is Good for the Poor*, Policy Research Working Paper No. 2587, Washington DC, World Bank 2001.

czątku lat sześćdziesiątych do końca dekady lat siedemdziesiątych, lecz następnie zmalał gwałtownie w latach osiemdziesiątych, osiągając niski poziom w latach dziewięćdziesiątych. Wydaje się zatem słuszne stwierdzenie, że gwałtowny wzrost gospodarczy może wystąpić na początku procesu włączania się kraju w procesy liberalizacyjne, lecz osiągał wyższą efektywność ekonomiczną przy coraz większym otwieraniu gospodarki.

Tabela 2. Wzrost realnego PKB *per capita* w wybranych regionach świata w latach 1960–1980 i 1980–2000

Region	1960–1980	1980–2000
Azja Wschodnia	2,85	6,12
Azja Południowa	0,55	3,00
Azja	1,98	4,86
Chiny i Indie	1,74	5,75
Afryka Środkowo-Wschodnia i Północna	3,21	0,15
Afryka Subsaharyjska	1,29	-0,58
Ameryka Łacińska	3,13	0,08
Kraje rozwijające się	2,12	3,11
Kraje rozwijające się, z wyłączeniem Chin i Indii	2,51	0,69
Europa Zachodnia	4,03	-1,88
Świat	2,50	2,65

Źródło: BHALLA S., *Imagine There's No Country*, Washington DC, Institute for International Economics.

Tabela 3. Wzrost realnego PKB *per capita* w krajach rozwiniętych, krajach uczestniczących w procesie globalizacji oraz niebiorących udziału w globalizacji

Grupa krajów	Lata 60.	Lata 70.	Lata 80.	Lata 90.
Kraje rozwinięte	4,7	3,1	2,3	2,2
Globalizatorzy	1,4	2,9	3,5	5,0
Nieglobalizatorzy	2,4	3,3	0,8	1,4

Źródło: DOLLAR D., KRAAY A., *Growth Is Good for the Poor*, Policy Research Working Paper No. 2587, Washington DC, World Bank 2001.

Do nieglobalizatorów zaliczono większość najbiedniejszych krajów świata. Zatem nierówności w poziomie PKB *per capita* i standard ży-

cia wzrosły między nieglobalizatorami z jednej strony a globalizatorami i bogatymi krajami z drugiej. Ale przyczyn rosnącej nierówności nie można przypisywać globalizacji. Faktycznie to w krajach-globalizatorach następował szybki wzrost gospodarczy, podczas gdy nieglobalizatorzy byli pogrążeni w stagnacji lub regresie. ■

3. Sukces światowego systemu handlu i pierwsze symptomy kryzysu

3.1. PRZYCZYNY SUKCESU GATT

Teorie ekonomiczne zalecają stosowanie liberalnej polityki handlowej. Większość państw ingeruje w wymianę handlową. Ujemne skutki protekcji wymagają wprowadzenia koordynacji międzynarodowej polityki handlowej, w celu uniknięcia „groźby zamykania się rynków narodowych” na wymianę handlową. Utworzony w tym celu porządek światowego systemu handlu oparto na idei wolnohandlowej. Wielostronny system handlu powstał na konferencji w Hawanie w 1947 r., kiedy to 21 państw ustaliło tekst Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT)⁷.

Zasadniczą rolą GATT stało się ułatwienie negocjacji w sprawie wzajemnych redukcji taryf celnych. Oczywiście taryfy celne mogły być redukowane w drodze bilateralnych porozumień, z pominięciem forum GATT, tak jak to się działo pod koniec XIX wieku. Na forum wielostronnych negocjacji doszło do przyspieszenia procesu liberalizacji handlu międzynarodowego i przyjęcia pozytywnych dla stabilizacji dzia-

⁷ Z czasem dodano do Układu GATT Część IV (artykuły XXXVI – XXXVIII) zawierającą postanowienia dotyczące preferencyjnego traktowania krajów rozwijających się i najmniej rozwiniętych, na podstawie których powstał system preferencji celnych zwany w skrócie GSP (*General System of Preferences*).

łałości gospodarczej zasad niedyskryminacji (klauzula najwyższego uprzywilejowania i traktowanie narodowe) oraz wzajemności.

Zasada niedyskryminacji, umieszczona w art. I, została sformułowana w postaci bezwarunkowej KNU. W Układzie przyjęto sformułowanie, iż „wszelkie korzyści, ulgi, przywileje lub zwolnienia przyznawane (...) towarom pochodzącym z jakiegokolwiek kraju będą niezwłocznie i bez jakichkolwiek warunków rozciągnięte na podobne towary pochodzące (...)” z innych państw – członków GATT. Sformułowanie to dotyczy teoretycznie wszystkich instrumentów polityki handlowej i gwarantuje niedyskryminację produktów w handlu między krajami należącymi do Układu. Druga fundamentalna zasada wzajemności w porównaniu z KNU jest o wiele mniej jasna i nigdzie nie została precyzyjnie sformułowana.

Zasada ta oznacza, że żaden kraj członkowski nie ma obowiązku udzielania koncesji handlowych, jeżeli nie otrzyma w zamian co najmniej równorzędnych. Zasady te oznaczały podporządkowanie polityki handlowej krajów członkowskich normom i dyscyplinom GATT, a tym samym ograniczenie narodowej suwerenności w kształtowaniu stosunków z partnerami handlowymi. Działalność GATT odniosła pewien sukces. Był on częściowo spowodowany chwilą historyczną i ograniczeniem członkostwa do niewielkiej grupy krajów.

Po 1945 r. wszystkie kraje rozwinięte uznały za celowe i konieczne usuwanie barier w handlu. Z pewnością ta wola redukcji barier handlowych wynikała z negatywnych doświadczeń okresu międzywojennego, kiedy wzrost protekcji (ustawa Smootha–Hawleya w Stanach Zjednoczonych) przyniósł skutki odwrotne od zamierzonych, zamiast ograniczenia bezrobocia, nastąpił jego wzrost. Wówczas część krajów – w przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych – nie zmieniła kierunku polityki handlowej z protekcyjnego na wolnohandlowy, czego następstwem był spadek światowych obrotów handlowych. Z okresu przedwojennego państwa odziedziczyły wiele restrykcji handlowych, które

stanowiły w latach trzydziestych XX wieku sposób zwalczania wysokiego bezrobocia. Po 1945 r. do redukcji poziomu bezrobocia wykorzystano już nie tylko narzędzia handlowe, ale również polityki makroekonomicznej, w szczególności te wynikające z ekonomii keynesowskiej. Skoordynowana liberalizacja handlu międzynarodowego prowadziła do rozwiązania występujących w latach siedemdziesiątych XX wieku problemów gospodarki światowej.

GATT stanowił w zasadzie forum współpracy dla krajów OECD. Przez dłuższy czas w pracach GATT uczestniczyło tylko trzech głównych graczy, mających duży udział w handlu światowym, tj. Stany Zjednoczone, UE i Japonia. Ograniczona liczba członków GATT czyniła liberalizację handlu dużo łatwiejszą. Negocjacje GATT mogły być zasadniczo przeprowadzane przy stole obrad między trzema stronami zainteresowanymi redukcją „odziedziczonych”, po okresie międzywojennym barier handlowych. Formuła zielonej komnaty *green room*, umożliwiała szybkie zakończenie negocjacji handlowych; kraje rozwinięte uczestniczące w obradach przedstawiały uzgodnione porozumienia do wiadomości krajów rozwijających się. Wprawdzie kraje rozwijające się były członkami GATT, ale marginalizowano je, w szczególności na skutek obowiązywania formuły specjalnego i zróżnicowanego traktowania⁸. Oznaczało to faktycznie, że kraje takie nie uczestniczyły w przetargach, a ponieważ GATT był po prostu forum przetargowym to skutkiem tego przyznawano im tylko niewielkie koncesje.

⁸ W 1965 r. kraje rozwijające się zażądały specjalnego statusu w wielostronnym systemie handlu, do części IV GATT wprowadzono koncepcję specjalnego i zróżnicowanego traktowania S&D (*special and differential treatment*) krajów rozwijających się. Od tych krajów nie oczekiwano ustępstw taryfowych i związania taryf celnych. Zasada S&D służyła krajom rozwijającym się jako argument nieangażowania się we wzajemną redukcję barier w handlu. W porozumieniach Rundy Tokijskiej (1973–1979) przyjęto klauzulę *enabling clause*, która nosiła nazwę „klauzuli specjalnego i zróżnicowanego traktowania”. Klauzula ta zezwalała na odstępianie przez kraje rozwijające się od KNU i innych reguł GATT. W WTO klauzula ta oznacza: niższy poziom zobowiązań, elastyczne harmonogramy wdrażania, zobowiązania krajów rozwijających się, korzystniejsze traktowanie najsłabiej rozwiniętych krajów oraz obietnice pomocy technicznej i szkoleniowej.

Zakres negocjacji na forum GATT był w dużym stopniu ograniczony do liberalizacji handlu dóbr przemysłowych. Wszystkie trzy z dużych bloków negocjacyjnych były głównymi producentami dóbr przemysłowych i posiadały znaczny potencjał produkcyjny, stanowiąc rynki zbytu dla siebie nawzajem. Wielostronne rokowania handlowe dotyczyły liberalizacji „wewnątrzsektorowej”. Liberalizacja handlu umożliwiała osiąganie korzyści skali dla firm zajmujących się produkcją dóbr przemysłowych, co oznaczało widoczne w krótkim okresie skutki redukcji protekcji. Ponadto wielostronne rokowania handlowe w ramach GATT nie obejmowały kwestii liberalizacji międzynarodowego handlu rolnego.

3.2. OD GATT DO WTO

Po zakończeniu procesu redukcji barier taryfowych na dobra przemysłowe w dużej mierze w obrębie krajów OECD w ramach GATT, z chwilą powstania WTO nastąpiła zasadnicza zmiana programu liberalizacji handlu międzynarodowego. Procesy liberalizacji handlu objęły nie tylko kraje rozwinięte, ale również kraje rozwijające się. Liberalizacja handlu wraz z utworzeniem WTO objęła wzajemne relacje krajów OECD z krajami rozwijającymi się oraz między krajami rozwijającymi się.

Do wielostronnych rokowań handlowych włączono nowe dziedziny gospodarki jak sektor rolny, odgrywający duże znaczenie w wielu krajach rozwijających się, które pragnęły lepszego dostępu do rynków krajów rozwiniętych nie tylko na dobra przemysłowe, ale i rolne. Z kolei kluczową sprawą dla krajów OECD nie był dostęp do rynków krajów rozwijających się w zakresie dóbr przemysłowych, ale również do usług. Kraje rozwinięte opowiadały się za rozwiązaniem kwestii ochrony praw własności intelektualnej i bezpieczeństwa międzynarodowych inwestycji. WTO stała się zatem nie tylko globalną, lecz wielosektorową organizacją, a kluczowe negocjacje nabrały charakteru „międzysektorowego”⁹.

⁹ P. COLLIER, *Why the WTO is Deadlocked: And What Can Be Done About It*, World Economy, Vol. 29, No. 10, pp. 1423–1449, October 2006.

WTO rozpoczęła działalność w innych uwarunkowaniach historycznych. Po pierwsze, wiele krajów rozwijających się i kraje Europy Środkowej i Wschodniej podejmują próby integracji z gospodarką światową. Wzrost znaczenia Chin i Indii w gospodarce światowej oraz podjęcie przez te kraje jednostronnej liberalizacji handlu stanowią nowe wyzwania dla światowego systemu handlu. Funkcjonowanie WTO stało się trudniejsze niż poprzednie funkcjonowanie GATT. Po drugie, wyzwanie, jakim jest ograniczenie globalnego ubóstwa, stało się bardziej znaczące: społeczeństwa krajów OECD oczekują od swych rządów poprawy poziomu życia w krajach najbiedniejszych. Zasadniczym celem polityki handlowej, według postulatów krajów OECD, powinno się stać ograniczenie ubóstwa w skali globalnej. To rozszerzenie zestawu narzędzi rozwojowych skutkowało zmianą polityki handlowej krajów OECD.

Członkowie WTO są w dużym stopniu krajami rozwijającymi się, które nie stanowią jednorodnej grupy, i to zarówno pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, jak również z punktu widzenia zainteresowania procesami liberalizacji handlu. Jedną z tych grup stanowią kraje w wystarczającym stopniu zintegrowane z gospodarką światową (Indie, Chiny, rynki wschodzące). Kraje te znajdują się w analogicznej sytuacji jak kraje OECD po 1945 r. Są one zainteresowane negocjacjami w sprawie wzajemnej liberalizacji zarówno we wzajemnych stosunkach handlowych, jak również w relacjach z krajami OECD. Drugą grupę stanowią kraje rozwijające się, w dużym stopniu marginalizowane w gospodarce światowej, nie zainteresowane liberalizacją handlu (kraje Afryki). Te, w większości najbiedniejsze, kraje różnią się w dużym stopniu od krajów OECD po 1945 r. Nie uznają one swych restrykcji handlowych za wysokie. Dokonały one niewielkiej liberalizacji. Krajom tym przyznano również specjalne i zróżnicowane traktowanie, a więc lepszy dostęp do rynku krajów OECD. Wiele z tych krajów nie korzysta ze wzrostu światowego dobrobytu.

3.3. PIERWSZE SYMPTOMY OSŁABIENIA ŚWIATOWEGO SYSTEMU HANDLU

Sukces, jakim było stworzenie reguł handlu międzynarodowego na forum GATT/WTO, może się okazać nietrwały. Istnieje bowiem zagrożenie pojawienia się nieskoordynowanego protekcjonizmu w gospodarce światowej.

Pierwsze symptomy kryzysu światowego systemu handlu wystąpiły po zakończeniu ósmej z kolei rundy wielostronnych rokowań handlowych, Rundy Urugwajskiej, której ośmioletnie negocjacje (1986–1994) wielokrotnie zawieszano i dopiero porozumienie dwóch potęg handlowych: Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej umożliwiło jej zamknięcie. Dotychczasowy postęp liberalizacji handlu międzynarodowego może zostać zahamowany na skutek kwestionowania przez wiele krajów rozwijających się możliwości osiągnięcia korzyści z obowiązujących postanowień GATT/WTO ustanowionych w Rundzie Urugwajskiej. Kraje te sprzeciwiają się dalszej liberalizacji handlu międzynarodowego, ponieważ wynikające z wdrożenia reguł WTO przewyższają korzyści osiągnane z otwarcia rynków.

Sprawne funkcjonowanie światowego systemu handlu w przyszłości jest zagrożone z wielu powodów. W dziewiątej rundzie rokowań wielostronnych, nazywanych Rundą Doha, nie został przyjęty program reform światowego systemu handlu. Nie powiodły się obrady Konferencji Ministerialnych w Seattle (1999), w Cancun (2003) oraz w Hongkongu (2005), na skutek rozbieżności interesów krajów członkowskich. Protesty przeciwników globalizacji utrudniały konsens w ustanowieniu koncesji handlowych. Powstanie wielu bilateralnych i regionalnych ugrupowań integracyjnych, tworzonych w pierwszych latach działania GATT jako wyjątek od reguły, obecnie narusza zasadę niedyskryminacji i prowadzi do obniżenia rangi regulacji światowego systemu handlu.

Konferencja Ministerialna w Hongkongu z 18 grudnia 2005 r. nie zatrzymała procesu utraty reputacji WTO. Z wyjątkiem zgody na wyeliminowanie

wanie subsydiów eksportowych w handlu rolnym do 2013 r. uczestnikom spotkania nie udało się przyjąć zobowiązań obniżenia poziomu protekcjonizmu. Po Konferencji Ministerialnej w Hongkongu forum WTO jest głęboko podzielone między kraje rozwinięte, rozwijające się i gospodarki wschodzące. Kraje członkowskie przyjęły wspólne postanowienia w obszarach negocjacyjnych, gdzie poziom protekcji był niewielki, a uzgodnienia wymagały umiarkowanych dostosowań gospodarek narodowych z powodu otwarcia rynku – najmniejsze ustępstwa zaproponowały kraje najbiedniejsze.

Źródłem osłabienia sprawnego funkcjonowania światowego systemu handlu jest nieprzestrzeganie przez uczestników wymiany handlowej podstawowych regulacji WTO, w szczególności zasady niedyskryminacji. Przestrzeganie tejże zasady pozwala na ochronę słabszych państw członkowskich w uleganiu presji ze strony silniejszych krajów oraz stwarza szansę na podniesienie poziomu dobrobytu. Obowiązkiwanie zasady niedyskryminacji zapobiega ponoszeniu strat przez kraje w razie wycofania się ze światowego systemu handlu na skutek przyjęcia przez pozostałych członków doktryny merkantylizmu. W myśl tej doktryny – „bez wzajemności i ustępstw ze strony partnerów handlowych nie ma wzajemności w otwieraniu rynku”. Przyjęcie zasady KNU oznaczało formalną równorzędność partnerów i dóbr, co teoretycznie umożliwiło ekspansję najwydajniejszych eksporterów, jak również dawało szansę na osiągnięcie korzyści z wymiany handlowej między partnerami o odmiennym poziomie rozwoju gospodarczego. Zasada ta pozwoliła na stosowanie przejrzystych reguł działania w handlu międzynarodowym oraz na ograniczenie politycznego oporu utrudniającego otwieranie rynku.

Gotowość państw członkowskich WTO do liberalizacji handlu międzynarodowego w znacznej mierze zależała od przestrzegania zasady klauzuli narodowej, ale dopiero KNU dawała członkom gwarancję łatwiejszego dostępu do wszystkich rynków krajów, pozbawiając argumentów do wzrostu protekcji – nacechowanych merkantylistycznymi poglądami – silne grupy lobbingu.

Od początku lat siedemdziesiątych XX wieku następuje ograniczenie stosowania zasady niedyskryminacji w światowym systemie handlu. Po okresie wolnego handlowego rozwoju od połowy lat siedemdziesiątych zaczęły się pojawiać elementy neoprotekcjonizmu. Bezpośrednią przyczyną protekcjonizmu w drugiej połowie lat siedemdziesiątych było załamanie koniunktury i osłabienia tempa wzrostu gospodarczego. Nowy protekcjonizm był przede wszystkim efektem stopniowych zmian układu sił w gospodarce światowej. Istotne znaczenie ma stopniowe zmniejszenie roli Stanów Zjednoczonych, które stworzyły system GATT i promowały w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych liberalizację handlu światowego.

Na początku 2002 r. Unia Europejska, według danych Sekretariatu WTO utrzymywała stosunki na zasadzie KNU na wszystkie kategorie produktów jeszcze tylko z dziewięcioma krajami (USA, Kanada, Australia, Nowa Zelandia, Japonia, Tajwan, Chiny, Korea Południowa i Singapur). Ta część wymiany handlowej odpowiadała 45% importu zewnętrznego UE w 2001 r.

Źródłem osłabienia światowego systemu handlu była zasada specjalnego i zróżnicowanego traktowania krajów rozwijających się. Do połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku kraje rozwijające się nie uczestniczyły w pełni w światowym systemie handlu. Kraje te zwolniono z wybranych reguł światowego systemu handlu. Kraje rozwijające się korzystały ze szczególnego traktowania na forum GATT, polegającego na: zwolnieniu ze zobowiązań do liberalizacji handlu wbrew zasadzie wzajemności; stosowaniu wysokiego poziomu ochrony celnej w celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego; uprzywilejowanym dostępie do rynków krajów rozwiniętych (poprzez preferencje celne), zakładania regionalnych ugrupowań integracyjnych, które mimo nazwy nie spełniały warunków stref wolnego handlu bądź unii celnych, stosowania ograniczeń importowych w celu ochrony bilansu płatniczego.

Do pozostałych czynników osłabiających zasady GATT/WTO należą: szczególne traktowanie sektorów (rolny i tekstylny); szczególne

traktowanie ugrupowań regionalnych (około 400 porozumień, dyskryminacja państw trzecich); postępujący proces globalizacji (zagrożenie wzrostem protekcji); zmiany strategii polityki handlowej Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej (rywalizacja w stosunkach handlowych z krajami Azji i Ameryki Południowej).

3.4. ŚWIATOWY SYSTEM HANDLU A GLOBALIZACJA

Postępujący szybki proces globalizacji bez wątplenia prowadzi do potrzeby wzmocnienia światowego systemu handlu. We współczesnej gospodarce światowej – wraz z wykształceniem się oplatających świat łańcuchów produkcji i dystrybucji, wzajemnym przenikaniem rynków i ukształtowaniem coraz bardziej zróżnicowanego międzynarodowego podziału pracy w ramach konglomeratów przedsiębiorstw, koncernów działających w skali światowej – dochodzi do zanikania granic i ograniczenia suwerenności „gospodarek narodowych”. Politykom trudno jest reagować w sposób odpowiedni na te procesy zmian w gospodarce światowej. Zakres obowiązywania narodowej zagranicznej polityki ekonomicznej kończy się w zasadzie na granicach terytoriów narodowych, z wyjątkiem sytuacji, kiedy państwo stosuje eksterytorialne środki polityki handlowej. Ponadnarodowe działanie państwa stwarza jednak nowe konflikty, które znów wymagają specjalnie utworzonych instrumentów unikania konfliktów i ich łagodzenia.

Stanowienie narodowej polityki jest nie tylko ograniczone, ale wręcz zagrożone przez postępujący proces globalizacji¹⁰. Globalny rynek nadaje narzędziom polityki gospodarczej całkiem nowy wymiar i stwarza możliwości wyboru. Polityka rządów staje się czynnikiem decydującym o lokalizacji działalności gospodarczej wielkich korporacji transnarodowych. Państwa znajdują się stale pod presją konkurencyjną, która ogra-

¹⁰ Por. W. Szymański, Globalizacja a suwerenność polityki gospodarczej państwa, w: Polityka ekonomiczna w warunkach globalizacji pod redakcją P. Bożyka, Wyd. Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warszawa 2004, ss. 22–38.

nicza je w ich politycznej autonomii podejmowania decyzji. Działalność korporacji transnarodowych ponad granicami państw daje przedsiębiorstwom wielonarodowym możliwość, w pewnych okolicznościach, nawet do wyeliminowania się wzajemnie państw. Infrastruktura transportowa, systemy kształcenia, oferta kulturalna, podatki, standardy ochrony środowiska, systemy zabezpieczenia socjalnego, prawo pracy i taryfy celne stają się zmiennymi w tym wyścigu o międzynarodową pozycję konkurencyjną państw. Tradycyjna struktura społecznych systemów zabezpieczeń i prawo pracy podlegają presji konkurencyjnej, bowiem stanowią jeden z głównych czynników lokalizacji działalności gospodarczej i są uważane przez zwolenników globalnej konkurencji za niezbędne, aby móc się utrzymać na globalnym rynku.

Państwa – i działające w nich firmy – reagują na zmianę uwarunkowań działania na rynku międzynarodowym poprzez zróżnicowane strategie. Część firm w wielu gałęziach przemysłu przyjmuje strategię defensywną w starciu z konkurencją zagraniczną i podejmuje próbę schronienia się za ustanowionymi przez państwo środkami protekcjonizmu i w ten sposób może się chronić przed zmianami w gospodarce światowej. Inne firmy przyjmują ofensywną strategię działania na rynku globalnym, starając się uzyskać korzyści ze swej przewagi konkurencyjnej. Jednak większość państw i firm łączy elementy obu strategii w bardzo zróżnicowanych proporcjach. Zachowawcze środki ochronne w celu obrony przed konkurencją zewnętrzną obowiązują w ramach kierowanej przez państwo zmiany polityki gospodarczej i ustanowieniem nowych regulacji prawnych.

Procesy globalizacji rozpoczęły się od rosnącego międzynarodowego scalania sfer życia gospodarczego. Pierwotnie gospodarcza, następnie także społeczna i polityczna dynamika procesów globalizacji, która została uruchomiona jako prawidłowość formującej się gospodarki światowej, dotyczy coraz częściej wszystkich pozostałych sfer życia społecznego i zrywa z tradycyjnym systemem państw narodowych, zbudowanych

na ograniczeniach i stosunkowo zamkniętych systemach gospodarczych, prawnych, politycznych, kulturowych i społecznych.

W zależności od przyjętych założeń, potrzeba sterowania globalizacją może być oceniana pozytywnie bądź negatywnie. Jeśli w tym procesie tworzenia polityki globalnej dostrzega się przede wszystkim szansę optymalizacji struktur ekonomicznych, porównywaną z działaniem niewidzialnej ręki rynku, w warunkach wolnej konkurencji, to globalizacji należy przeciwstawić koordynację międzynarodowej polityki handlowej. Polityka powinna przygotowywać grunt pod zasadniczo pozytywny fenomen coraz większego międzynarodowego scalania i podziału pracy w gospodarce światowej i osłaniać przed zakłóceniami powstałymi na skutek procesów internacjonalizacji. Jeśli istnieje potrzeba stworzenia w celu uregulowania procesów globalizacji ram prawnych wykraczających poza politykę państwa narodowego, to może dojść do zdyscyplinowania państw w ich reakcjach na gospodarczą globalizację, najczęściej w drodze ucieczki – w imię własnego interesu – w protekcjonizm gospodarki narodowej.

Wobec faktu istnienia tendencji protekcjonistycznych w polityce gospodarczej dużych państw uprzemysłowionych można zadać pytanie, co wydaje się właściwie zachętą do celowej liberalizacji handlu międzynarodowego i wyparcia interwencji państwa. W ujęciu historycznym protekcjonizm był postrzegany przez państwa jako zjawisko korzystne, co na progu XXI wieku może przemawiać za stopniowym odejściem od ochrony rynku krajowego.

Dwa argumenty można przytoczyć w celu oceny: po pierwsze, doświadczenia z różnymi formami wyścigu protekcjonizmu; po drugie, nowa jakość procesów globalizacji gospodarki światowej. Jeśli wszystkie ważniejsze potęgi handlowe chronią swoją krajową gospodarkę barierami celnymi i pozataryfowymi, to może dojść do załamania handlu światowego, a tym samym do międzynarodowego podziału pracy w gospodarce światowej, co doprowadzi do znacznego ograniczenia dobro-

bytu. Do tego dochodzi olbrzymie gospodarcze, wzajemne splatanie się gospodarek narodowych państw przemysłowych. Jeśli państwo osłania swoją rodzimą gospodarkę środkami polityki handlowej, to droższą w sposób nieunikniony koszty produkcji towarów wytwarzanych na rynki światowe. Takie doświadczenia stały się elementem gospodarki amerykańskiej, na skutek ochrony producentów stali w USA i stosowanych ceł wyrównawczych na import stali. Podczas gdy krajowi producenci stali otrzymali chronioną barierami celnymi niższą rynkową, zdrożały koszty produkcji wyrobów pochodnych, przerabiających stal gałęzi przemysłu w USA, na czym ucierpiała ich konkurencyjność.

Cła ochronne i inne utrudnienia w handlu w określonych sektorach wywołują w globalizującej się gospodarce światowej w wysokim stopniu dwojakie skutki – ochrona jednej branży odbija się nieuchronnie niekorzystnie na innych branżach, w szczególności w zależnych od branży chronionej sektorach gospodarki.

Stanowienie polityki handlowej jest, w pewnym sensie, w głębokim kryzysie: to, co pół wieku temu wydawało się jednoznacznie pozytywnym instrumentem ochrony całej rodzimej gospodarki, nagle okazuje się instrumentem wewnętrznego przenoszenia strat z jednej branży na inne branże. Branże, które potencjalnie korzystały z ceł i innych utrudnień w handlu, będą nadal zainteresowane ochroną zewnętrzną – ochrona ta ma jednak w nowych warunkach wysokie koszty polityczne. Protekcjonizm staje się zatem tendencyjnie grą o sumie zerowej, jeśli nie o ujemnej – korzyści jednych podmiotów tworzą się na skutek ponoszenia strat przez inne podmioty.

Polityka wolnego handlu przynosi wiele korzyści, takich jak: spadek cen dóbr, wzrost wydajności, efekty skali przy masowej produkcji na rynki globalne, wprowadzenie innowacji w procesach produkcyjnym. Podczas gdy kraje uprzemysłowione czerpały korzyści z otwarcia gospodarek, to kraje o protekcjonistycznej polityce handlowej osiągały słabe rezultaty w procesie rozwoju gospodarczego.

Zagrożeniem dla idei wolnego handlu wydaje się prowadzenie przez wiele krajów uprzemysłowionych strategicznej polityki handlowej. Na koncepcji polityki handlowej, która jest mieszanką elementów wolnego handlu z formami interwencji państwowej, opiera się ostatnio także WTO. Z punktu widzenia występującego ryzyka i niebezpieczeństw strategicznej polityki handlowej państw zarówno Północy i Południa, rosnącej internacjonalizacji w gospodarce światowej wydaje się być uzasadnione poszukiwanie nadania form prawnych porządkowi handlu światowego. Właśnie hybrydowy charakter prowadzonej polityki handlowej przynosi wyraźne niebezpieczeństwa, a więc retoryczne propagowanie wolnego handlu przy stałym stanowieniu instrumentów protekcjonizmu w narodowej polityce gospodarczej. Wymagania dotyczące funkcjonowania WTO wykraczają poza zadania organizacji międzynarodowej. W zależności od wnikania w sfery narodowej suwerenności reguł WTO powstaje pytanie o przyszłość dalszego rozwoju struktur instytucjonalnych i procesowo – prawnych.

Nadawanie form prawnych światowemu systemowi handlu powinno przebiegać dwutorowo – z jednak strony muszą powstać, w miarę możliwości, wyraźne granice między uprawnionymi interwencjami państw a nieuprawnionymi formami protekcjonizmu, poprzez ukształtowanie możliwe precyzyjnych materialnych standardów dla polityki handlowej i zagranicznej polityki gospodarczej, z drugiej zaś strony należy zapobiec stosowaniu tych standardów w zależności do samooceny państw, poprzez ustanowienie decyzji w kwestiach spornych neutralnej trzeciej stronie. Reguły rozstrzygnięcia sporów muszą zostać oddzielone od wpływu państw na wyrok. Regulacje WTO muszą służyć systemowi handlu światowego, a nie interesom poszczególnych państw. Stosowanie reguł WTO nie może być próbą dużych potęg handlowych do retorycznego zobowiązania się do przestrzegania tych reguł, po to, by w przypadkach konfliktowych od nich odchodzić.

Potencjalne niebezpieczeństwo tworzącej się asymetrii potęg nie może być niedocenione. Duże bloki handlowe – zarówno Stany Zjed-

noczone, jak i Wspólnoty Europejskie – demonstrują to ponownie, pozostając w permanentnej próbie łączenia retoryki panujących podstawowych zasad porządku światowego systemu handlu z polityką własnych interesów, przy całkowitym lekceważeniu przyjętych prawnych zobowiązań WTO. Seria procesów łagodzenia sporów przeciwko USA i WE daje świadectwo tym ciągłym próbom. Wreszcie osłabienie zasad WTO zagraża podstawom światowego systemu handlu. W istocie powodzenie Rundy Urugwajskiej i WTO opiera się na jednoznacznym *quid pro quo* między krajami uprzemysłowionymi i krajami Trzeciego Świata: duża liczba krajów rozwijających się zaakceptowała żądania krajów uprzemysłowionych o rozszerzenie liberalizacji handlu na obszar usług i lepszą ochronę intelektualnych praw własności, w przeciwieństwie do obietnic otwarcia rynków dóbr Północy dla krajów rozwijających się, przede wszystkim w zakresie tekstyliów i artykułów rolnych.

Istnieje pilna potrzeba zmian funkcjonowania WTO, ponieważ materialne zobowiązania i instytucjonalne regulacje są respektowane przez członków tej organizacji tylko w połowie. Stosując zinstytucjonalizowane formy rozstrzygania sporów i mechanizmy przeglądu polityki handlowej, WTO staje się systemem relatywnie wydajnym, bowiem małe państwa dysponują „bronią” wobec dużych potęg handlowych, a konflikty USA i WE mają szansę na rozwiązanie na forum organizacji międzynarodowej.

Stworzenie porządku światowego systemu handlu jest istotne również z perspektywy prywatno-gospodarczych aktorów gospodarki światowej. Przedsiębiorstwa aktywne w skali międzynarodowej nie muszą się obawiać nagłych nieprzewidywalnych zmian kursów walutowych, mimo że jest to największa bariera w handlu międzynarodowym, lecz środków polityki handlowej. Przeciwko wahaniom kursów walutowych firmy wprowadzają niezawodne strategie bezpieczeństwa, które wprawdzie przyczyniają się do powstania kosztów transakcyjnych, ale jednak gwarantują przedsiębiorstwom bezpieczeństwo planowania działalno-

ści gospodarczej. Przeciwno protekcyjnym środkom polityki handlowej WTO nie gwarantuje zabezpieczenia. Przedsiębiorstwa prowadzące działalność na rynku globalnym wykazują zatem duże zainteresowanie możliwie daleko idącą niezmiennością i stabilnością warunków handlowych dla swych transakcji gospodarczych. Im bardziej złożona jest sieć przedsiębiorstw i/lub sieć produkcyjna skonstruowana na obszarze państwa, tym bardziej przedsiębiorstwa podatne są na polityczne perturbacje. Zmiany środków polityki handlowej mogą w tych warunkach kompletnie „zniszczyć” światowe strategie przedsiębiorstw i doprowadzić do utraty inwestycji w miliardowych wysokościach. Kluczowa jest przy tym przewidywalność utrudnień w handlu i wpływu polityki handlowej na międzynarodową konkurencję. Wolny handel sam w sobie nie jest z tej perspektywy jedynym celem. Pewne odstępstwa od wolnego handlu nie są szkodliwe dla poszczególnych aktorów gospodarczych, jeżeli środki interwencyjne są stałe i przewidywalne. Istnieje więc duże zainteresowanie i pilna potrzeba ustabilizowania interwencji państw na drodze nadania form prawnych międzynarodowej polityce handlowej w celu stworzenia gwarancji bezpieczeństwa planowania decyzji inwestycyjnych i strategii przedsiębiorstw.

Zarówno państwa, jak i uczestnicy działalności gospodarczej wydają się być zainteresowani stworzeniem stabilnych i transparentnych reguł rozstrzygania sporów w zagranicznej polityce ekonomicznej i odejściem od presji silnych, pod względem organizacyjnym, lobby gospodarczych. Tylko poprzez unikanie zależności narodowej polityki handlowej od wpływowego lobby i grup nacisku możliwa jest ochrona interesów całej gospodarki. WTO musi jednakże uznać, że państwa stanowiąc politykę gospodarczą, mają za zadanie nie tylko przeforsowanie idei wolnego handlu, lecz mogą korzystać w znaczącym zakresie z rozmaitych form interwencjonizmu. Ważne dla konstrukcji standardów prawnych i instytucjonalnych WTO nie jest przeforsowanie ideologii „wolny handel za wszelką cenę”, lecz ustabilizowanie narodowej polityki gospodarczej

i handlowej przy braku lekceważenia ustalonych reguł. Ponadto ważne jest zagwarantowanie bezstronnego stosowania łagodzenia sporów, jako mechanizmu regulującego porządek światowego systemu handlu. WTO musi się stać forum kompromisu interesów między postulatami państw uprzemysłowionych Północy a żądaniami Południa. ■

4. Agenda Rozwojowa Doha – próba zreformowania światowego systemu handlu

4.1. SPORNE ZAŁOŻENIA AGENDY ROZWOJOWEJ DOHA

Nie po raz pierwszy w powojennej historii światowego systemu handlu polityczna wola do rozpoczęcia wielostronnych negocjacji handlowych przesłoniła możliwość ustanowienia koncesji handlowych. W przypadku rundy tokijskiej GATT, która rozpoczęła się w 1973 r., przez pierwsze trzy lata doszło do niewielu uzgodnień między stronami rokowań. Od rozpoczęcia Konferencji Ministerialnej w Punta del Este w 1986 r. do 1990 r. negocjacje w ramach Rundy Urugwajskiej przebiegały w wolnym tempie. Powodem tego niewątpliwie był fakt, że negocjacje dotyczyły nowych obszarów reguł handlowych, takich jak: usługi, ochrona własności intelektualnej, rolnictwo i rozstrzyganie sporów¹¹.

Jak wynika z dotychczasowych doświadczeń przebiegu rund w ramach GATT/WTO, frustracje z powodu zawieszenia wielostronnych rokowań handlowych można uznać za regułę, a nie wyjątek. Przyjęte w listopadzie 2001 r. podczas Konferencji Ministerialnej w Doha ramy czasowe dla kolejnej rundy rokowań były od początku mało realistycz-

¹¹ ERNST-ULRICH PETERSMANN, *Reforming the World Trading System*, Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance, Oxford 2005.

ne. Nie istniały bowiem powody, by przypuszczać, iż w IX rundzie rokowań WTO stosunkowo ambitne założenia negocjacji handlowych będą przebiegały w szybszym tempie niż wcześniejsze.

Problem powolnego tempa negocjacji ma podłoże w rozumieniu równowagi interesów programu Deklaracji Ministerialnej z Doha. Aspiracje Unii Europejskiej dotyczące realizacji tematów singapurskich stały się źródłem wewnętrznego konfliktu w WTO i powstrzymywały znaczący postęp w innych dziedzinach ustalenia koncesji handlowych. Nie oznacza to, że aspiracje UE podlegały wyłącznie krytyce pozostałych uczestników negocjacji, a więc nie były istotne z punktu widzenia interesów innych krajów. Uregulowania na forum WTO w sprawie inwestycji, polityki konkurencji, przejrzystości zamówień publicznych, jak również ułatwień w handlu mogły mieć duże znaczenie dla rozwoju gospodarczego państw rozwijających się. Ułatwienia dla inwestorów z krajów rozwiniętych, wprowadzone przez kraje rozwijające się, mogły uczynić łatwiejsze ustalenie koncesji w międzynarodowym handlu rolnym. Niemniej naciskając na realizację tematów singapurskich, niektóre kraje uprzemysłowione nie doceniały właściwie trudności, jakie miało wiele krajów rozwijających się z wdrażaniem istniejących porozumień WTO z Rundy Urugwajskiej.

Następujący stosunkowo szybko po Rundzie Urugwajskiej program Rundy Doha był zbyt ambitny dla wielu członków WTO, aby przyjęcie jego założeń nastąpiło w tak krótkim czasie. Wydaje się jednak, że głównym źródłem niepowodzeń w obecnej rundzie rokowań wielostronnych handlu jest niedostosowanie WTO do tendencji pojawiających się we współczesnej gospodarce światowej.

GATT powstał w momencie szczególnym i miał wyznaczone szczególne funkcje. W zamyśle twórców miał być – obok finansowych instytucji Bretton Woods – nie tylko instrumentem powojennej rekonstrukcji gospodarki międzynarodowej, lecz przede wszystkim czynnikiem stabilizującym jej działanie i amortyzującym zakłócenia przeje-

ściowej równowagi, które mogły powstawać w poszczególnych krajach lub regionach. Taki mechanizm miał bowiem zapobiegać przenoszeniu za pośrednictwem handlu międzynarodowego lokalnych zaburzeń koniunkturalnych do innych regionów poprzez lawinowe uruchomienie protekcjonizmu i retorsji, tak jak to miało miejsce w dobie Wielkiego Kryzysu lat trzydziestych. Intellektualnie GATT był też wykwitem postkeynesizmu z właściwym mu akcentowaniem regulacyjnej funkcji władzy publicznej. Ta geneza systemu GATT znalazła bezpośrednie odbicie w jego kształcie formalnym i instytucjonalnym – jako kontraktu między rządami, normującego ich wzajemne zachowanie w odniesieniu do spraw wymiany międzynarodowej i wewnętrznego porządku gospodarczego, określającego warunki jej realizacji przez poszczególne kraje.

Tymczasem współczesna globalizacja jest przede wszystkim efektem działania indywidualnych, prywatnych podmiotów – sprawniejszych, funkcjonujących z mniejszą niż rządy otwartością, kierujących się przede wszystkim skutecznością, a nie demokracją. W tych warunkach pojawia się kwestia adekwatności wielu obecnych zasad systemu GATT/WTO. Jednym z istotnych zewnętrznych przejawów tego zjawiska jest rosnący nacisk wywierany na wielostronny system handlowy i jego instytucje przez organizacje pozarządowe. Jeszcze silniejsza jest ich presja w indywidualnych krajach, co wpływało nie tylko na oficjalne stanowiska negocjacyjne, lecz także na bieżące wykonywanie zobowiązań traktatowych spoczywających na rządach, jako sygnatariuszach przynależności do tego systemu handlowego.

Interesy ekonomiczne krajów uczestniczących w WTO w trakcie rokowań handlowych Rundy Doha są tak wysoce rozbieżne, że w zasadzie powtórzenie sukcesu, który miał miejsce w Rundzie Urugwajskiej WTO, może być w tej samej formule już niemożliwe albo bardzo trudne do osiągnięcia. Istotnym źródłem braku porozumienia w Rundzie Doha jest niezadowolenie krajów rozwijających się z bieżącego systemu handlu światowego WTO. Dotychczasowy postęp liberalizacji handlu

międzynarodowego może ulec zahamowaniu na skutek kwestionowania przez wiele krajów rozwijających się możliwości osiągnięcia korzyści z obowiązujących postanowień GATT/WTO. Słaby postęp w obecnych wielostronnych rokowaniach handlowych nie oznacza rychłego osiągnięcia porozumienia co do programu dalszej liberalizacji handlu międzynarodowego.

Runda Rozwojowa Doha jest przełomowa, ponieważ podjęła jedno z najważniejszych wyzwań, jakie stoją przed wielostronnym systemem handlu, tzn. sprawienie, aby handel bezpośrednio prowadził do rozwoju gospodarczego. Istnieje jednak obawa, że bez zasadniczych zmian projektu liberalizacji w obecnej rundzie porozumienie końcowe w ogóle nie jest możliwe. Kraje rozwijające się wyrażają swoje niezadowolenie z dotychczasowej liberalizacji handlu, natomiast wiele krajów rozwiniętych – sprzeciwiając się protekcji – nie jest zainteresowanych otwieraniem swych rynków na dobra, w których nie mają przewagi komparatywnej (tekstylna, artykuły rolne). Jak podkreśla Stiglitz¹², wydaje się rzeczą oczywistą, że gdyby kraje rozwinięte w rzeczywistości popierały rozwój gospodarczy państw słabo rozwiniętych, to powinny obniżyć swoje cła i subsydia eksportowe dla dóbr, którymi zainteresowane są kraje rozwijające się. W literaturze ekonomicznej pojawia się pogląd, popierany przez państwa rozwinięte, że redukcja własnych cel jest korzystna i dlatego kraje rozwijające się powinny dokonywać jednostronnej liberalizacji, bez oglądania się na ustępstwa ze strony krajów rozwiniętych¹³. Gdyby problem wsparcia rozwoju poprzez handel sprowadzał się tylko do jednostronnej liberalizacji, kraje rozwijające się, otwierając rynki, wstąpiłyby na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego.

Ponadto sprzeciw krajów rozwijających się wywołują rozwijające się procesy integracji regionalnej. Na początku XXI wieku w gospodarce

¹² STIGLITZ E.J., CHARLTON A., *Fair trade – szansa dla wszystkich*, przekład ADAM SZEWORSKI. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

¹³ Patrz szerzej: J. BHAGWATI, *Wolny handel dziś: ekonomiczne idee na nowe Millenium*, [tłum. KRZYSZTOF SZCZYGIELSKI CeDeWu], Warszawa 2003.

światowej – w porównaniu do minionego okresu – gwałtownie wzrosła liczba regionalnych układów handlowych zawieranych w celu osiągnięcia korzyści przez kraje rozwinięte. Kraje uprzemysłowione takie jak USA i UE zamierzają osiągać korzyści z dostępu do rynku partnerów regionalnych ugrupowań integracyjnych, co może wywołać potrzebę zaakceptowania przez mniejsze kraje rozwijające się postanowień umów handlowych w kwestiach standardów pracy i środowiska, co kraje te odrzucają w wielostronnych negocjacjach handlowych.

Oprócz potrzeby uregulowania kwestii rozwojowych państw rozwijających się istnieją inne przesłanki utrudniające osiągnięcie postępu w wielostronnych rokowaniach handlowych. WTO ma obszerniejszy zakres działania aniżeli GATT, jak również powstały przyczyny wewnętrzne w samej organizacji, a także zewnętrzne utrudniające sprawne działanie regulacji handlu międzynarodowego.

Nowe układy WTO w sprawie handlu usługami handlowych środków inwestycyjnych TRIMs obejmują dziedziny, w których konflikty mogą łatwo wyrosnąć. Albo też otwierając większość sektorów dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich, można doprowadzić do wyeliminowania krajowych programów zmierzających do zapewnienia pożądanego preferencyjnego traktowania pewnym grupom społecznym.

Najważniejszym punktem spornym uniemożliwiającym osiągnięcie porozumienia jest międzynarodowy handel rolny. W Rundzie Urugwajskiej po raz pierwszy zawarto porozumienie w tej dziedzinie. Jednak niektórzy ekonomiści nie uznali tego za prawdziwy sukces, gdyż jedynie skodyfikowano istniejące bariery, a zakres liberalizacji był niewielki. Teraz z jednej strony mamy grupę krajów nastawionych protekcjonistycznie. Reprezentuje je UE i inni oponenti liberalizacji, np. Norwegia i Szwajcaria, w których jest bardzo wysoki poziom protekcjonizmu, a spośród krajów azjatyckich – Korea Południowa i Japonia. Te kraje najradzykalniej przeciwstawiają się znaczącej liberalizacji handlu rolnego, postulując kontynuację postanowień Rundy Urugwajskiej – to znaczy

obniżyć cła i dalej zredukować subwencje eksportowe. Natomiast kraje rozwijające się, główni eksporterzy żywności, domagają się zniesienia wszystkich subwencji eksportowych w rolnictwie i daleko posuniętej liberalizacji handlu. To jest poważne wyzwanie dla UE, która nie jest jeszcze do tego gotowa, i dla USA, które stosują środki protekcjonistyczne i inne instrumenty wsparcia rynku wewnętrznego. W związku z tym po raz pierwszy powstała, co prawda mało konkretna, ale jednak wspólna inicjatywa amerykańsko-unijna. Kraje te próbowały osiągnąć kompromis w rolnictwie, ale jednak okazało się to niewystarczające do ogólnego porozumienia.

Rozpatrując korzyści, można oczywiście powiedzieć, że, z jednej strony, kraje rozwijające się są zainteresowane liberalizacją i mogą na niej zyskać, ale patrząc na wyniki symulacji przeprowadzonej przez UNCTAD, jakie mogłyby być skutki liberalizacji handlu rolnego, okazuje się, że gros korzyści przypadłoby jednak na kraje rozwinięte. Problem polega tylko na tym, że niektóre zyskałyby więcej, a inne mniej. W UE zyskaliby konsumenci, natomiast znaczne straty ponieśliby producenci. Jest to kwestia fundamentów wspólnej polityki rolnej: z jednej strony Unia zgadza się na pewien stopień liberalizacji ze względu m. in. na koszty budżetowe, z drugiej zaś strony wie, że proces ten musi się dokonywać stopniowo, bo zbyt gwałtownej liberalizacji nie zaakceptują kraje członkowskie. Z kolei w grupie krajów rozwijających się niektóre odniosą korzyści, chociaż *per saldo* nie tak znaczne, a z symulacji wynika, że wprawdzie zyskają ich producenci, ale tracą konsumenci. Najbardziej niepokojące jest to, że, jak wykazują symulacje, na liberalizacji handlu mogą stracić jedynie kraje najmniej rozwinięte – proces ten prowadzi bowiem do podniesienia cen żywności na świecie, a one są głównie jej importerami, mając niewielkie możliwości eksportowe. Handel liberalny przynosi w teorii korzyści wszystkim krajom, są jednak wyjątki. To pokazuje pewien dylemat i dramat tej sytuacji, w której nie wszyscy i nie do końca są zainteresowani postępującą liberalizacją.

Poza problematyką handlu rolnego kontrowersje między uczestnikami negocjacji wzbudzają też inne tematy. Jeżeli chodzi o tradycyjną dziedzinę handlu artykułami nierolnymi, to wprowadzie poziom protekcjonizmu jest już niewielki, ale nadal są pewne sektory, w których jest on nadal wysoki. Jest to m.in. sektor tekstyliów czy wyrobów hutniczych w krajach rozwiniętych. Zupełnie inna kontrowersyjna dziedzina to porozumienie w sprawie zakupów publicznych – chodzi o przejrzyste reguły i dostęp do większych rynków, czym zainteresowane są głównie kraje rozwinięte. Innym przykładem jest tzw. polityka konkurencji, która istnieje w krajach UE i polega na tym, żeby nie dopuszczać do dominacji na rynku pojedynczych firm. Unia uważa, że taki model powinien być stosowany na całym świecie, podczas gdy inne kraje, zwłaszcza rozwijające się, podchodzą do tego dosyć sceptycznie. Kolejny kontrowersyjny punkt to porozumienie w sprawie inwestycji. Kraje wyżej rozwinięte chciałyby, żeby nastąpiła liberalizacja możliwości inwestycyjnych i stworzenie pewnych gwarancji dla krajów eksportujących kapitał, a kraje rozwijające się uważają, że nie jest to im tak bardzo potrzebne. One natomiast chciałyby większej liberalizacji przepływu siły roboczej, co nie interesuje krajów rozwiniętych. Nie jest również prosta sprawa liberalizacji handlu usługami, która powinna łączyć się właśnie z przepływem siły roboczej. Jest więc kilka poważnych problemów, których nie da się tak łatwo rozwiązać. Kluczowym zagadnieniem w rokowaniach Rundy Doha jest sprawa przewodnictwa, czy może raczej jego braku na skutek pasywnej postawy Stanów Zjednoczonych. We wcześniejszych rundach negocjacyjnych motorem liberalizacji były Stany Zjednoczone, które od początku lat dziewięćdziesiątych przestały być tym najbardziej zainteresowane jednostronnym przywództwem w gospodarce światowej. USA, które występowały z inicjatywą we wszystkich poprzednich rundach, tutaj są znacznie bardziej wstrzemięźliwe, zwłaszcza po niepowodzeniu w Seattle w 1999 r. Poza tym być może mają teraz inne priorytety.

Nie ulega wątpliwości, że istnienie regulacji światowego systemu handlu jest niezbędne dla większości krajów świata. Działalność WTO, nawet jeżeli nie prowadzi do znaczącej liberalizacji handlu międzynarodowego, to przynajmniej zapobiega eskalacji protekcjonizmu i w pewnym stopniu chroni interesy krajów słabo rozwiniętych.

Porażka Rundy Doha spowodowałaby negatywne skutki. Mogłyby bowiem zostać wstrzymane wszelkie negocjacje i wtedy WTO mogłyby się szybko przekształcić w organizację typu UNCTAD, będącą forum debat politycznych, dyskusji i składania deklaracji, o niewielkim realnym znaczeniu dla liberalizacji handlu. Być może sukces Rundy Doha zależy od szerokiego zakresu tematycznego. WTO jest zbyt rozbudowaną instytucjonalnie organizacją i w związku z tym nie jest w stanie objąć tych wszystkich obszarów jednymi negocjacjami. Być może więc alternatywą jest prowadzenie ograniczonych negocjacji tylko w pewnych sektorach.

Wielkim sukcesem Rundy Doha byłaby istotna redukcja barier krajów rozwiniętych dla eksportu krajów rozwijających się w handlu rolnym i produktami nierolniczymi, szerszego zakresu zobowiązań liberalizacyjnych przez bardziej zaawansowane kraje rozwijające się i pewne marginalne wzmocnienie reguł WTO (np. w procedurach antydumpingowych). Rozbieżności interesów poszczególnych grup krajów uczestniczących w rundzie wskazują, że scenariusz ten jest mało prawdopodobny. Ograniczona liberalizacja ze wzmocnieniem niewielu reguł, pokazałaby, że WTO utrzymałoby się, lecz pozostawiłoby wielostronny system handlowy w słabym i podatnym na różne negatywne okoliczności stanie, w coraz większym stopniu hamowanym przez dyskryminacyjne środki ugrupowań integracyjnych.

Jednym z zagrożeń dla dalszego procesu liberalizacji handlu międzynarodowego jest rosnąca w szybkim tempie liczba preferencyjnych układów handlowych, często bilateralnych, które wypierają z rynku kraje trzecie. W wyniku wystąpienia efektu przesunięcia handlu preferencyjne układy handlowe prowadzą do pogorszenia dobrobytu krajów

członkowskich oraz dobrobytu światowego.

Na tle postępującej internacjonalizacji gospodarowania i dążenia do liberalizacji handlu pojawiły się współczesne argumenty na rzecz protekcjonizmu. Należą do nich strategiczna polityka handlowa oraz polityka przemysłowa.

Najpoważniejszym niebezpieczeństwem wynikającym z krytyki wielostronnego systemu handlowego jest jej potencjalny wpływ na prowadzenie polityki handlowej. Istnieją realne powody, aby wierzyć, że krytyka może doprowadzić do odwrotu w polityce handlowej, zwłaszcza do odejścia od polityki „otwartego rynku” i od zobowiązań w międzynarodowej polityce handlowej i, ogólnie, do „zejścia na złą drogę”. Taki skutek byłby niefortunny, jeśli nie tragiczny, jeśli wziąć pod uwagę pozytywny wkład światowego handlu i zagranicznych inwestycji we wzrost światowej wydajności, która występuje przez ostatnie 50 lat, oraz wysokie koszty protekcji i niebezpieczeństwo odwetu.

4.2. DOSTĘP DO RYNKU DLA PRODUKTÓW NIEROLNYCH

Mimo znacznych redukcji w poprzednich rundach, cła nadal stanowią poważną barierę handlową w przypadku wielu produktów. W niektórych sektorach (tekstylii i odzież, wyroby skórzane) poziom ceł jest nadal wysoki i przyjmuje charakter kominów taryfowych. Występuje również zjawisko eskalacji taryfowej.

W zakresie dostępu do rynku produktów nierolnych (*non-agricultural market Access, NAMA*) w mandacie Deklaracji Ministerialnej za cel rundy uznano „redukcję bądź eliminację taryf celnych, w tym zniesienie kominów taryfowych, wysokich stawek celnych i eskalacji taryfowej oraz zniesienie barier pozataryfowych, w szczególności w interesie potrzeb eksportowych krajów rozwijających się”¹⁴. W ten

¹⁴ Paragraf 16, DOHA WTO MINISTERIAL 2001: MINISTERIAL DECLARATION, WT/MIN (01)/DEC/1, 20 November 2001.

sposób uznano krytykę krajów rozwijających się, dotyczącą niekorzystnych dla nich postanowień Rundy Urugwajskiej. Kraje rozwijające się utrzymywały, że korzyści z porozumień Rundy Urugwajskiej osiągnęły w większości kraje rozwinięte. Niezadowolenie krajów rozwijających się potwierdziły kształtujące się w minionej dekadzie tendencje w handlu międzynarodowym, które odzwierciedlają wzrost znaczenia krajów rozwiniętych na rynkach globalnych, przy niezmiennym udziale krajów rozwijających się w zakresie surowców i artykułów rolnych¹⁵. Uwzględniając interesy krajów rozwijających się, w Deklaracji Ministerialnej przyjęto zasadę „mniej niż pełna wzajemność”, która oznaczała odstępianie od wzajemności redukcji cel w odniesieniu do krajów rozwijających się.

Na V Konferencji Ministerialnej w Cancun państwa członkowskie WTO nie uzgodniły zasad liberalizacji handlu nierolnego z powodu niespełnienia postulatów krajów rozwijających się. Aneks B tekstu z Konferencji Ministerialnej w Cancun, zawierający ramy propozycji liberalizacji dostępu do rynku dla produktów nierolnych¹⁶, został skrytykowany przez kraje rozwijające się i uznany za stronniczy, na korzyść krajów rozwiniętych. W tekście nie poświęcono wystarczająco dużo uwagi zasadzie „mniej niż pełna wzajemność”, do której wzywano w mandacie Deklaracji z Doha. W propozycjach krajów rozwiniętych wzywano do nieliniarnej formuły¹⁷, zwanej formułą szwajcarską i sektorowych redukcji taryf. Kraje rozwinięte stosowały niskie stawki celne w imporcie towarów przemysłowych (np. w UE średnia stosowana stawka celna wynosi ok. 3%), podczas gdy większość krajów rozwijających

¹⁵ World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002*; UNCTAD, *Trade and Development Report 2002*.

¹⁶ WTO JOB (03)/150/Rev. 2 (z 13 września 2003 r.).

¹⁷ Zob. Aneksu B, par. 3. Część krajów rozwijające się reprezentowało pogląd, że zastosowanie propozycji redukcji taryf przedstawionych na Konferencji Ministerialnej w Cancun doprowadziłoby do stosunkowo znaczących obniżek stawek celnych. W porównaniu z tym, który jest stosowany przez kraje rozwinięte, których taryfy były już stosunkowo niskie.

się nadal utrzymywała bardzo wysokie cła, szczególnie w wybranych sektorach, np. chemicznym, samochodowym czy elektronicznym. Kraje rozwinięte (w tym przede wszystkim UE i USA) opowiadały się za szerokim zwiększeniem dostępu do rynków krajów rozwijających się, popierając ambitną i przejrzystą formułę nieliniową. Przyjęcie tej formuły pozwoliłoby na znaczną redukcję stawek celnych i zarazem zwiększenie możliwości eksportu do tych krajów, które do tej pory były chronione wysokimi barierami taryfowymi.

W pierwszej połowie 2004 r. nastąpiło przyspieszenie procesu negocjacyjnego w obszarze NAMA. Stany Zjednoczone, uwzględniając interesy krajów rozwijających się, poparły dla zastosowanie mieszanej formuły redukcji ceł, stanowiącej kombinację formuł szwajcarskiej i linearnej¹⁸. Uznano, że mieszana metodologia redukcji taryf doprowadziłaby do znaczących obniżek stawek celnych dla mniej konkurencyjnych krajów rozwijających się, w przeciwieństwie do formuły linearnej, która nie uwzględniała możliwości zniesienia kominów taryfowych.

Na posiedzeniu Rady Generalnej w lipcu 2004 r. przyjęto tzw. Pakiet Lipcowy, który w sprawie NAMA zawierał wezwanie do dodatkowych negocjacji dotyczących wysokości taryf niezwiązanych¹⁹, elastyczności wobec krajów rozwijających się, udziałów w negocjacjach sektorowych i preferencji handlowych²⁰. Negocjacje w sprawie liberalizacji handlu nierolnego po przyjęciu Pakietu Lipcowego koncentrowały się na propozycji I. Girarda, w której na korzyść krajów rozwiniętych zawarto nieliniową formułę redukcji ceł. Do czasu konferencji ministerialnej w Hongkongu nie uzgodniono ostatecznie szczegółowej formuły redukcji ceł ani zakresu sektorów objętych eliminacją ceł.

¹⁸ Zobacz list BOBA ZOELICKA do ministrów państw członkowskich WTO z 11 stycznia 2004 r.

¹⁹ W przypadku stawek celnych niezwiązanych podstawą, od której rozpocznie się redukcja będzie wielokrotność (do dalszego uzgodnienia) stosowanej stawki KNU.

²⁰ Zob. aneks B paragraf 1 WT/L/579 (z 2 sierpnia 2004 r.).

Z uwagi na nierównowagę w światowym systemie handlu, czego odzwierciedleniem były nierówności w dystrybucji w podziale korzyści z globalizacji, oraz ze względu na wysoką protekcję krajów rozwiniętych na główne produkty eksportowe krajów rozwijających się propozycje liberalizacji w obszarze NAMA muszą uwzględniać równocześnie dwie kwestie:

- a) redukcję „kominów taryfowych”, eskalacji taryf i obniżenie wysokich taryf utrudniających eksport z krajów rozwijających się na rynki krajów rozwiniętych,
- b) gwarancję zróżnicowania ofert negocjacyjnych uwzględniających dysproporcje w poziomach rozwoju krajów rozwijających się.

Kraje słabiej rozwinięte, które niedawno włączyły się do gospodarki światowej, potrzebowały innego współczynnika w formule redukcji stawek celnych, dopuszczającego stosunkowo wolniejszy proces dostosowawczy gospodarek do funkcjonowania w warunkach postępującej liberalizacji handlu.

4.3. HANDEL ROLNY W RUNDZIE DOHA

W dotychczasowych negocjacjach handlowych Rundy Doha przyjęto uzgodnienia dotyczące trzech najważniejszych kwestii międzynarodowego handlu rolnego: dostęp do rynku, wsparcie wewnętrzne i subwencje eksportowe.

Zgodnie z ustaleniami Rundy Urugwajskiej w handlu międzynarodowym towarami rolnymi obowiązują jedynie stawki celne, wszystkie bariery pozataryfowe zastąpiono ekwiwalentem celnym. W trakcie negocjacji wielostronnych Rundy Doha pojawiły się dwie zasadnicze propozycje redukcji stawek celnych. Pierwsza – linearna – była „kopia” zastosowanej formuły negocjacji Rundy Urugwajskiej z lat 1986–1994, w czasie których zastosowano średnią redukcję stawek celnych dla towarów rolnych pod warunkiem zachowania minimalnej

redukcji. Druga propozycja, nazywana „Formułą Szwajcarską”²¹, polega na większej redukcji wyższych stawek celnych i mniejszej na niskie stawki celne. Pozwoliłoby to na likwidację tzw. kominów taryfowych (w krajach rozwiniętych stawki celne na niektóre produkty przekraczały 200%). Rozważano również koncepcję tzw. formuły mieszanej, która polegała na identyfikacji trzech grup produktów. Redukcja ceł na produkty umieszczone w pierwszej grupie nastąpiłaby według formuły przyjętej w Rundzie Urugwajskiej. Cła na produkty umieszczone w drugiej grupie uległyby redukcji według formuły szwajcarskiej, pozostawiając również do negocjacji współczynnik określający końcowy poziom maksymalnej taryfy. Trzecia grupa uzyskałaby wolny od cła dostęp do rynku.

Formuła mieszana redukcji taryf w handlu rolnym, tak jak początkowo proponowały UE i USA, została odrzucona na korzyść formuły wiązanej, nazywanej pasmową (uwzględniającej różne pasma redukcji taryf). Ta wersja uwzględniała zróżnicowanie struktur obciążeń celnych krajów rozwiniętych i rozwijających się. UE i inne kraje rozwinięte uzyskały zgodę na dopuszczenie określonej liczby produktów uznanych jako wrażliwe do wyjątków od zastosowania przyjętej formuły redukcji. Uzgodniono, że nastąpi istotna poprawa w dostępie rynku dla każdego produktu. Ponadto zasada progresywności, wymagająca od najwyższych taryf największych redukcji została zaakceptowana, dając tym samym podstawy do znacznego zwiększenia dostępu do rynku.

Postanowienia dotyczące wsparcia wewnętrznego rolnictwa obejmowały znaczną redukcję zarówno ogólnego poziomu wsparcia związanego w liście koncesyjnej danego członka WTO, jak i dwóch po-

²¹ Formuła Szwajcarska została po raz pierwszy zaproponowana przez Szwajcarię podczas rokowań Rundy Tokijskiej w latach 70. i była przedmiotem dyskusji w negocjacjach w zakresie redukcji taryf artykułów nierolnych (przemysłowych). Szwajcaria nie popierała użycia takiej metody w negocjacjach rolnych w Rundzie Doha.

szczególnych jego elementów: *amber box*²² oraz *de minimis*, jednakże w przypadku krajów rozwijających się miała być brana pod uwagę zasada specjalnego i zróżnicowanego traktowania. Przyjęcie tej zasady oznaczało, że kraje rozwijające się, przeznaczające prawie całość swojego minimalnego wsparcia na podtrzymanie egzystencji i zasobów ubogich farmerów, będą zwolnione z redukcji wsparcia wewnętrznego. Równocześnie miał zostać ustalony pułap wsparcia w przypadku kategorii niebieskiej. Przyjęto, iż wsparcie w kategorii *blue box* nie będzie większe od 5% przeciętnej produkcji rolnej danego kraju członkowskiego w okresie historycznym określonym w trakcie negocjacji. Dokonano także przeglądu środków wsparcia kategorii *blue box*, kierując się tym, iż mają to być środki nie zakłócające lub zakłócającego go jedynie w stopniu minimalnym.

Zgodnie z zasadą specjalnego i zróżnicowanego traktowania (SDT) warunki redukcji wsparcia dla krajów rozwijających się przewidywały dłuższe okresy wdrażania oraz mniejsze wskaźniki redukcji. Kraje te miały utrzymać też obowiązujące prawo do wyłączenia z zobowiązań

²² Stosowane wobec producentów objętych programami ograniczającymi produkcję (przypisane do wielkości obszaru lub hodowli, a nie wielkości produkcji). Wsparcie to nie musi być *W* zależności od stopnia wpływu na zniekształcenia w handlu światowym wsparcie wewnętrzne podzielono na trzy kategorie: *Amber box* – wszystkie środki wsparcia wewnętrznego, które prowadzą do zniekształcenia handlu międzynarodowego i produkcji. Zgodnie z art. 6 Porozumienia o rolnictwie należą do nich środki inne niż należące do *blue box* i *green box*. Są to przede wszystkim ceny interwencyjne oraz płatności bezpośrednie dla producentów rolnych. Kraje rozwinięte zostały zobowiązane do 20% redukcji wsparcia w ramach *amber box* w ciągu 6 lat, natomiast kraje rozwijające się o 13% w ciągu 10 lat. Dozwolone jest wsparcie minimalne (*de minimis*) w wysokości nie przekraczającej 5% produkcji (dla krajów rozwijających się 10%) w odniesieniu do poszczególnych towarów. *Blue box* – są to środki wsparcia wewnętrznego, które nie kwalifikują się do *amber box*, tym samym nie powodują znaczących zniekształceń w handlu międzynarodowym. Kategoria ta ma odgrywać rolę przejściową i zawiera typy wsparcia bezpośredniego, które są obniżane, ale nie może wzrosnąć ponad poziom z 1992 r. *Green box* – są to środki wsparcia wewnętrznego, które nie mają w ogóle lub mają minimalny wpływ na zniekształcenia w wymianie handlowej czy produkcji. Wyklucza to stosowanie wsparcia cenowego lub dopłat bezpośrednich połączonych z wielkością produkcji. Środki te nie podlegają redukcji.

redukcyjnych subsydiów inwestycyjnych ogólnie dostępnych dla rolnictwa oraz subsydiów do wsadów dla produkcji rolnej ogólnie dostępnych dla producentów o niskich dochodach lub ograniczonych zasobach. Dotyczyło to także wsparcia producentów w celu skłonienia ich do porzucenia nielegalnych upraw narkotyków. W kwestii subsydiowania eksportu uzgodniono, iż kraje rozwinięte wyeliminują subsydia eksportowe w handlu rolnym do 2013 r. Zgodnie z zasadą SDT kraje rozwijające się zostały zobowiązane do eliminacji wszelkich form subsydiów eksportowych w dłuższym okresie. Dodatkowo uzgodniono, że zlikwidowane (wg uzgodnionego kalendarza i na uzgodnionych warunkach) zostaną zakłócające handel praktyki przedsiębiorstw handlu państwowego zajmujących się eksportem łącznie z eliminacją subsydiów eksportowych udzielanych przez nie lub przyznanie im finansowania rządowego oraz spisywania na straty (sprawa dalszego stosowania uprawnień monopolowych miała być przedmiotem dalszych negocjacji).

4.4. USŁUGI

Negocjacje w zakresie usług włączono do nowej rundy wielostronnych negocjacji handlowych WTO (tzw. Runda Rozwojowa Doha), którą rozpoczęła IV Konferencja Ministerialna w Doha w Katarze (9–13 listopada 2001 r.). W Deklaracji Ministerialnej Doha przyjęto program prac, który zakładał kontynuowanie negocjacji usługowych na podstawie *Wytucznych i procedur dla negocjacji usługowych*. Postanowienia Deklaracji Ministerialnej z Doha nałożyły na członków GATS obowiązek złożenia wstępnych postulatów usługowych do 30 czerwca 2002 r. oraz – do 31 marca 2003 r. – wstępnych ofert usługowych.

Początkowo zakładano, że negocjacje powinny się zakończyć przed 2005 r., jednak rozmowy przebiegały powoli – członkowie GATS warunkowali tempo negocjacji usługowych od postępu w negocjacjach w innych dziedzinach WTO (głównie w rolnictwie). Żadnego istotnego impulsu

nie dała także V Konferencja Ministerialna WTO w Cancún (wrzesień 2003 r., Meksyk), która zakończyła się fiaskiem. Nastąpił po niej okres zastoju, a negocjacje zostały wznowione dopiero wiosną 2004 r.

Negocjacje dotyczące zobowiązań szczegółowych w zakresie usług prowadzone są w formie składania postulatów oraz ofert odnoszących się do dostępu do rynku i traktowania narodowego na podstawie uzgodnionych „Wytycznych negocjacyjnych”. Toczą się one między poszczególnymi członkami WTO i ostatecznie przybierają formę zobowiązań szczegółowych. Przedmiotem negocjacji usługowych jest również wypracowanie zasad dotyczących: nadzwyczajnych środków ochronnych, zakupów rządowych oraz subsydiów, a także dalsze utrzymanie lub znoszenie wyjątków od KNU ogólnych dyscyplin dotyczących regulacji krajowych (w tym ostatnim przypadku chodzi o wymogi, jakie zagraniczni dostawcy usług muszą spełniać, aby móc działać na danym rynku). W marcu 2003 r. uczestnicy negocjacji usługowych uzgodnili kryteria uwzględnienia w negocjacjach tzw. autonomicznej liberalizacji. „Wytyczne negocjacyjne” wiele uwagi poświęcają interesom krajów rozwijających się. Ustalono, iż mogą one dokonać otwarcia mniejszej liczby sektorów usługowych, poddać liberalizacji mniej rodzajów operacji usługowych, realizować otwarcie stopniowo. Szczególnie elastyczne podejście w negocjacjach ma miejsce w stosunku do krajów najmniej rozwiniętych.

Do października 2004 r. oferty usługowe przedstawiło tylko 48 członków WTO (w tym Unia Europejska). Wielu partnerów wyraziło w stosunku do innych znacznie większe oczekiwania otwarcia rynku niż zaoferowane.

1 sierpnia 2004 r. Rada Generalna WTO przyjęła Program Pracy (tzw. Pakiet Lipcowy, dokument WT/L/579) dotyczący realizacji mandatu z Doha, zawierający ramy dla dalszych negocjacji, również w obszarze usług. W dokumencie tym członkowie GATS zobowiązali się do postępu w negocjacjach, zgodnie z mandatem Doha. Ustalo-

no m.in., że członkowie, którzy dotychczas nie złożyli wstępnych ofert usługowych, uczynią to tak szybko, jak to będzie możliwe. Wyznaczono datę złożenia ulepszonych, zrewidowanych ofert do końca maja 2005 r. Członkowie, składając oferty, powinni zapewnić ich wysoką jakość, szczególnie w sektorach i sposobach świadczenia usług ważnych z punktu widzenia eksportowych interesów krajów rozwijających się, przede wszystkim krajów najmniej rozwiniętych.

4.5. ASPEKTY PRAW WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ ZWIĄZANE Z HANDLEM

Wobec podjętych w ramach wielostronnych negocjacji handlowych Rundy Doha prób zreformowania światowego systemu handlu powstaje pytanie dotyczące istnienia podstaw przemawiających za potrzebą zmian Porozumienia w sprawie handlowych aspektów prawa własności intelektualnej (TRIPS), w szczególności w zakresie przestrzegania reguł konkurencji. Reguły te, obowiązujące przy egzekwowaniu regulacji TRIPS, mają zasadnicze znaczenie dla zachowania równości szans konkurencyjnych dla towarów krajowych i importowanych. Regulacje TRIPS zgodnie z obowiązującymi zasadami WTO, niedyskryminacji (klauzula najwyższego uprzywilejowania i traktowania narodowego) i przejrzystości praktyk administracyjnych nie mogą stanowić źródła stosowania środków mogących naruszyć warunki konkurencji, którym na rynku wewnętrznym muszą sprostać dobra z importu w stosunku do dóbr krajowych²³.

Sformułowane w obecnej formie normy Porozumienia TRIPS, przyjęte 12 kwietnia 1994 r. podczas oficjalnego zakończenia Rundy Urugwajskiej, zobowiązują członków WTO do wdrażania reguł konkuren-

²³ FREDERICK M. ABBOTT, *Are the Competition Rules in the WTO TRIPS Agreement Adequate?* w: ERNST-ULRICH PETERSMANN with the assistance of JAMES HARRISON, *Reforming the World Trading System, Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance*, Oxford 2005.

cji odnoszących się do praw własności intelektualnej, co leży w interesie zarówno krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Ewentualne poprawki Porozumienia TRIPS były rozpatrywane zgodnie z postulatami zainteresowanych grup krajów w układzie stosunków: Północ-Północ, Północ-Południe, Południe-Północ, i Południe-Południe. Wprawdzie grupy krajów, mające różne interesy, mogły dążyć do modyfikowania zasad TRIPS w celu przestrzegania prawa konkurencji w sposób korzystny dla nich, ale prawdopodobieństwo osiągnięcia jednomyślności w tej sprawie jest niewielkie. Ustanowienie międzynarodowej polityki konkurencji stwarza szanse na uzyskanie korzyści w postaci wzrostu dobrobytu, jednakże istnieje niewiele widocznych oznak dążenia do budowania takiego reżimu czy to w ramach WTO, czy na forum innych organizacji międzynarodowych.

Wiele krajów rozwiniętych wyraźnie sprzeciwia się ustanowieniu międzynarodowych zasad regulujących praktyki antykonkurencyjne. Niechęć niektórych krajów do stworzenia regulacji w zakresie międzynarodowej polityki konkurencji wydaje się być sprzeczna z obroną zasad liberalizacji handlu i może szkodzić interesom krajów rozwijających się. Przyjęcie w Rundzie Doha zobowiązań krajów rozwiniętych do eliminacji odstępstw od reguł konkurencji w przestrzeganiu reguł TRIPS będzie szansą na uzyskanie – na tle powstałych rozbieżności stanowisk w wielostronnych negocjacjach handlowych – porozumienia z krajami rozwijającymi się²⁴.

Historia negocjacji regulacji TRIPS odzwierciedla troskę wyrażaną przez kraje rozwijające się o potencjalne efekty antykonkurencyjnego ograniczania rynków przez prawa własności intelektualnej. W szczególności kraje rozwijające się były przeciwne szerokiemu zdefiniowaniu praw własności intelektualnej, ponieważ jednostronnie podjęte środki ochrony IPR mogły stanowić bariery w handlu międzynarodowym. Istniały oba-

²⁴ ABBOTT M. F., COTTIER T., GURRY F., *The international Intellectual Property System, Commentary and Materials*, Kluwer Law International 1999.

wy, czy większa ochrona praw własności intelektualnej nie umocni monopolistycznej pozycji wielonarodowych korporacji, wywierając szkodliwy wpływ na biedniejszą część populacji przez wzrost cen leków i żywności.

Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (TRIPS) powstało na mocy postanowień Rundy Urugwajskiej GATT. Obejmuje ono postanowienia dotyczące minimalnych standardów większości przepisów regulacyjnych dotyczących praw własności intelektualnej we wszystkich państwach członkowskich WTO. Porozumienie TRIPS jest integralną częścią WTO. Porozumienie składa się z siedmiu części i 73 artykułów, obejmujących prawa autorskie i prawa pokrewne, projekty układów scalonych, oznaczenia pochodzenia geograficznego, znaki handlowe, wzory przemysłowe i patenty. W Porozumieniu TRIPS ustalono minimalne formalne standardy ochrony IPR, określono procedury i środki zaradcze, którymi powinny dysponować kraje członkowskie przy egzekwowaniu tych praw; rozszerzono na IPR podstawowe zasady GATT, takie jak przejrzystość i brak dyskryminacji. Istnieją jednak przesłanki świadczące o negatywnych skutkach Porozumienia TRIPS dla przestrzegania reguł konkurencji. Wyraźny wpływ reguł TRIPS na zasady konkurencji odzwierciedla art. 8.2., w którym stwierdzono: „odpowiednie środki zaradcze, pod warunkiem że są one zgodne z ustaleniami niniejszego Porozumienia, mogą być konieczne do zapobiegania nadużyciom praw do własności intelektualnej przez właścicieli tych praw czy uciekania się do praktyk, które sprzecznie z rozsądkiem ograniczają handel albo oddziałują niekorzystnie na międzynarodowy transfer technologii”. Zapisy te są potwierdzeniem prawa państw członkowskich WTO do działania przeciwko nadużywaniu IPR, pod warunkiem że takie działanie jest zgodne z ustaleniami porozumienia. Polityka konkurencji nie powinna się stać „zamaskowanym” mechanizmem naruszania podstawowych zasad określanych w Porozumieniu TRIPS²⁵. Z punktu widzenia zasad konku-

²⁵ ABBOTT M. F., COTTIER T., GURRY F., *International Intellectual Property an Integrated World Economy*, Aspen Publishers 2007.

rencji obowiązujących przy stosowaniu IPR zarówno przez kraje rozwinięte, jak i rozwijające się, wątpliwe staje się stosowanie zapisów art. 8.2 wyłącznie w dobrej wierze.

Bardziej szczegółowymi, odnoszącymi się do praktyk antykonkurencyjnych i związanymi z funkcjonowaniem TRIPS, wydają się być uregulowania art. 40, sekcji 8 Porozumienia:

1. Członkowie wyrażają zgodę na to, że niektóre praktyki i warunki związane z licencjami i warunkami odnoszące się do praw do własności intelektualnej, które ograniczają konkurencję, mogą mieć niekorzystny wpływ na handel i utrudniać transfer oraz rozpowszechnianie technologii.
2. Nie istnieje w niniejszym Porozumieniu zakaz uwzględniania przez Członków w ich dokumentacji dotyczącej praktyk czy warunków związanych z legislacją licencji, jakie mogą w szczególnych przypadkach stanowić nadużywanie praw do własności intelektualnej, mające niekorzystny wpływ na konkurencyjność na danym rynku. Jak ustalono powyżej, Członek może podjąć, w zgodności z innymi ustaleniami niniejszej Umowy, odpowiednie środki w celu zapobiegania czy kontroli takich praktyk, które mogą obejmować, na przykład, warunki wyłączności odzyskiwania, warunki zapobiegające kwestionowaniu ważności i przymusowemu licencjonowaniu patentów, w świetle odpowiednich praw i przepisów tego Członka.

W art. 40 TRIPS strony porozumienia uznały więc, że niektóre praktyki licencjonowania lub warunki odnoszące się do praw własności intelektualnej mogą wywierać skutki szkodliwe dla handlu lub przeszkadzać w transferze i rozpowszechnianiu technologii. W artykule zezwolono członkom na wyliczenie w ich ustawodawstwie tych praktyk lub warunków, które stanowią nadużycie IPR i dają podstawę do interwencji rządowej. Stwarza to możliwość zastosowania, w razie potrzeby, ustaw antykonkurencyjnych. Kraje mogą być bardzo zainteresowane

stosowaniem reguły międzynarodowego zaopatrywania się, zgodnie z którą krajowi nabywcy mogą kupować patentowe i markowe produkty gdziekolwiek – tam, gdzie znajdują najkorzystniejsze ceny. Jest to w pełni zgodne z porozumieniem TRIPS, mimo że UE i USA są w tej dziedzinie aktywnymi zwolennikami podejścia krajowego i regionalnego.

W Porozumienia TRIPS potwierdzono, że przymusowe licencje są środkiem dostępnym dla korekty w przypadkach nadużywania patentów²⁶. Przymus licencji jest uzasadniony interesem publicznym, stanowi upoważnienie rządu lub spółki do wytwarzania i sprzedawania produktu (np. leku chroniącego zdrowie) bez zezwolenia właściciela patentu. W Porozumieniu TRIPS udzielono państwom członkowskim WTO znaczącej swobody w rozwoju i stosowaniu prawa konkurencji w celu niwelowania szkodliwych dla handlu praw do własności intelektualnej.

Zawarte w art. 40.2 zezwolenie dla państw członkowskich określa legiślacyjnych praktyk licencjonowania, które „w szczególnych przypadkach” mogą stanowić nadużycie praw ochrony własności intelektualnej, pozostawiło dużo swobody w interpretacji powyższych zapisów. Sformułowanie „w szczególnych przypadkach” może posłużyć do budowania przez państwa rozwinięte większej konkurencyjności w handlu międzynarodowym. Być może istnieją sposoby poprawienia brzmienia art. 8.2 lub art. 40, tak aby poprawić przejrzystość zapisów, ale w praktyce te ustalenia nie wydają się znacząco kolidować ze swobodą państw członkowskich do formułowania i stosowania zasad konkurencji w stosowania praw własności intelektualnej. Wątpliwe jest, czy nowa runda negocjacji jest potrzebna ustanowienia uznania dla swobody z punktu widzenia prawnego. Ponadto Deklaracja Doha na temat Umowy TRIPS i Zdrowia Publicznego, paragraf 5, potwierdziła elastyczność nieodłączną w handlu równoległym i obowiązkowych zasadach licencyjnych.

Porozumienie TRIPs nie ogranicza możliwości zastosowania środ-

²⁶ Artykuł 31 (1) Umowy TRIPS odnosi się do problemu zawieszonych patentów, których eksploatacja w innym przypadku może zostać zablokowana. Jest to ustalenie związane także z konkurencyjnością.

ków zaradczych przez państwa członkowskie (urzędy antymonopolowe, sądy krajowe) w przypadku naruszenia prawa konkurencji przy egzekwowaniu prawa do własności intelektualnej. Środki zaradcze mogą obejmować nakazy, odszkodowania, kary i, jak wspomniano wcześniej, przymusowe licencje²⁷. Mimo pewnej swobody stosowania środków zaradczych przy naruszeniu prawa konkurencji kraje rozwijające się, gdyby zdecydowały się na wykorzystywanie tego uprawnienia, mogą się znaleźć pod presją krajów rozwiniętych. Skoro zmiany dotychczasowych uregulowań TRIPS w niewielkim stopniu będą miały wpływ na postępowanie państw członkowskich WTO w zakresie przestrzegania zasad konkurencji, to kluczowym zagadnieniem staje się zidentyfikowanie korzyści dla państw członkowskich dzięki zmianie obecnych przepisów.

Do uregulowania pozostaje kwestia norm prawa konkurencji w państwach członkowskich WTO. Zwolennicy wprowadzenia międzynarodowych reguł konkurencji w WTO kierowali się potrzebą dostępu do rynku. Brak i słabe egzekwowanie ustaw o konkurencji utrudnia dostęp do rynku, pozwalając firmom krajowym na wykluczanie wejścia z zewnątrz lub znaczne zwiększenie jego kosztów. Kraje rozwijające się obawiają się antykonkurencyjnych zachowań korporacji transnarodowych. Stany Zjednoczone i Unia Europejska, jako duże podmioty w gospodarce światowej, wyposażone są w ustawy antykonkurencyjne, mające szkodliwe konsekwencje dla konsumentów w obszarze ich jurysdykcji. Kraje rozwijające się mają mniejsze możliwości dyscyplinowania korporacji transnarodowych naruszających konkurencję na ich rynkach. Najbardziej oczywistym przykładem jest kartel eksportowy, zaplanowany w celu wykorzystania pozycji rynkowej na rynkach zagranicznych. Kartele takie przynoszą korzyści krajom macierzystym, jeżeli tylko szkodliwe efekty dla własnych krajowych konsumentów zostaną z nadwyżką skompensowane korzyściami dla producentów, związanymi ze zdolno-

²⁷ Istnieją pewne warunki nałożone na obowiązkowe uzyskiwanie licencji jako środek naprawczy antytrustowy, ale głównym efektem jest pozwolenie na zmniejszanie odszkodowania na podstawie naprawczego charakteru licencji.

ścią podwyższenia cen na rynkach zagranicznych. Te z kolei przyniosą szkodę dla dobrobytu za granicą, jeżeli koszty dla konsumentów przeważą nad nadwyżkami wynikającymi dla producentów w tych krajach. W interesie UE i Stanów Zjednoczonych leży wykorzystanie rygorów prawa o konkurencji jako instrumentów promocji eksportu i ograniczania zakresu konfliktów dotyczących łączenia się wielkich firm, są one bowiem mniej zainteresowane poddawaniem własnych firm działających na rynkach zagranicznych międzynarodowym rygorom. Dostęp do rynku interesuje również małe kraje, mogą one jednak mieć obawy, czy uda im się uzyskać pomoc w dyscyplinowaniu antykonkurencyjnego zachowania firm podlegających zagranicznej jurysdykcji. Główni eksporterzy, pokrzywdzeni działaniami antydumpingowymi, chcieliby, aby skupić się na antykonkurencyjnych skutkach polityki handlowej, nie zaś na samych ustawach o konkurencji.

Dotychczas – mimo dyskusji na płaszczyźnie politycznej i naukowej nie rozwiązano kwestii zasadności norm regulujących wzajemną zależność handlu międzynarodowego i polityki konkurencji na forum WTO. Poglądy na temat włączenia prawa konkurencji do światowego systemu handlu znacznie się różnią wśród przedstawicieli Północy i Południa. Kraje rozwinięte obawiają się, że zasada traktowania narodowego może stanowić źródło wymuszeń zmian w krajowej polityce przemysłowej, łącznie z preferencjami dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Nie istnieje wymóg, aby członkowie WTO zapisali w ustawach prawo o konkurencji minimalnych standardów antykonkurencyjnych. Wiele państw przyjęło ustawy o konkurencji, istnieją jednak zasadnicze różnice w normach i ich egzekwowaniu. Zasięg działania WTO jest obecnie ograniczony do środków stosowanych przez rządy i wpływających na warunki konkurencji na ich terytorium. Nie można się odnieść do praktyk stosowanych przez firmy na rynkach eksportowych firm mających centralę na jego terytorium. W licznych dziedzinach działania WTO – w szczególności w porozumieniu TRIPS – prawo o konkuren-

cji ma do odegrania ważną rolę podczas wprowadzania w życie regulacji o ochronie praw własności intelektualnej, lecz nie istnieje konsens co do formalnych standardów, dające podstawę do wszczęcia sporu o ich naruszenie. Jednym z problemów, przed jakimi stają kraje rozwijające się, jest antykonkurencyjne zachowanie zagranicznych rządów lub firm, na które nie mogą zareagować. Przykładem jest kartel eksportowy. O ile zakazy eksportu, restrykcje ilościowe i subsydia są zakazane, o tyle regulacje WTO zezwalają na monopole eksportowe. Członkowie WTO mają znaczną swobodę podnoszenia cen eksportowych na niekorzyść świata, zatem wysiłkom na rzecz uzgodnienia wielostronnych reguł co do traktowania karteli eksportowych w krajowych ustawodawstwach konkurencyjnych powinno, jeżeli ma to być skuteczne, towarzyszyć analogiczne zacieśnienie ogólniejszych reguł dotyczących zakresu stosowania przez rządy strategicznej polityki handlowej.

W latach dziewięćdziesiątych zastrzeżenia zaczęły budzić zachowania nie tylko eksporterów, ale również problemy wynikające z łączenia firm podległych różnym jurysdykcjom. Władze nadzorujące konkurencję chcą wywierać skuteczny wpływ na łączące się firmy ze względu na możliwe efekty transgraniczne. Wiele fuzji na skalę globalną zostało przez główne zainteresowane jurysdykcje zaaprobowane, ale połączenie Boeinga z firmą McDonnell Douglas wzbudziło wiele kontrowersji. UE obawiała się długoterminowych kontraktów Boeinga z liniami lotniczymi o dostawy na wyłączność; gdyby ich nie zakwestionowano, to firma Airbus byłaby wykluczona z rynku światowego.

Regulacje WTO nie utrudniają przestrzegania zasad konkurencji w oddziaływaniu na TRIPS. Zmiany regulacji TRIPS mogą być wykorzystane przez Stany Zjednoczone, Wspólnotę Europejską, Japonię, Szwajcarię do lobowania na rzecz zwiększenia poziomu ochrony praw do własności intelektualnej, co mogłoby wywołać dalsze zaostrzenie już istniejącego niezadowolenia na skutek nierównego podziału korzyści między kraje rozwinięte i rozwijające się.

Postanowienia porozumienia TRIPS pozostawiały państwom członkowskim znaczną dowolność w stosowaniu polityki konkurencji, nadużyć pozycji dominującej i ograniczeń w handlu w związku z przestrzeganiem prawa własności intelektualnej. Stany Zjednoczone i Unia Europejska z biegiem czasu przyjęły znacznie różniące się poglądy na temat właściwej polityki przemysłowej, jej celów i instrumentów. Wydaje się wątpliwe, aby Stany Zjednoczone i Unia Europejska w zakresie polityki konkurencji chciały harmonizacji zasad w dziedzinie praw własności intelektualnej, ponieważ zmiany takie wiązały się z obniżeniem dowolności działania w zakresie polityki przemysłowej.

Kraje rozwijające się miały znaczną swobodę w formułowaniu i stosowaniu TRIPs oraz zasad konkurencji i tym samym wyrażają zdecydowany sprzeciw wobec prób negocjowania nowych regulacji w tym zakresie. Mogą one czerpać korzyści z dodatkowych zasad w kontekście konkurencyjności i regulacji porozumienia TRIPS w relacjach między sobą. Ograniczenia na rynku konkurencji w postanowieniach TRIPS mogą wyraźnie dotyczyć kraje rozwijające się w relacjach między sobą tak samo jak w relacjach z krajami rozwiniętymi, z pewnym wyjątkiem że kraje rozwijające się są obecnie głównie importerami technologii podlegających ochronie praw własności intelektualnej.

Ochrona zdrowia publicznego i zapewnienie promocji rozwoju wymagają rozluźnienia prawa patentowego. W tych celach możliwe jest rozszerzenie stosowania przymusowego licencjonowania i wykorzystania patentów przez państwo. Kraje rozwijające się mają niezbędne ustawy krajowe upoważniające do publicznego korzystania z patentów. Właściciele patentów nie mają prawa żądać ograniczeń i nie mogą się domagać rekompensaty za poniesioną stratę na drodze sądowej. Potrzeba szybkiego rozwiązania problemu licencji przymusowych w zakresie ochrony zdrowia została nakreślona w Deklaracji Ministerialnej Doha w sprawie Porozumienia TRIPS i Zdrowia Publicznego z 14 listopada 2001 r. z uwagi na wysoki koszt uzyskania dostępu do leków niezbęd-

nych do zwalczania epidemii w krajach rozwijających się. Potrzeba stosowania licencji przymusowych w zakresie farmaceutyków jest niezwykle istotna ze względu na użycie ich do leczenia chorób wywołanych przez wirus HIV/AIDS, chociaż obserwatorzy w krajach rozwiniętych zwracają uwagę, iż nie więcej jak 5% leków znajdujących się na liście Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) podlegających opatentowaniu²⁸.

Porozumienie TRIPS wymaga dalszych zmian. Należy rozważyć rozszerzenie przymusu licencjonowania poza pojedyncze przypadki (leki) na szerszą grupę produktów, jeżeli kraje rozwijające się nie będą w stanie uzyskiwać produktów opatentowanych przez korporacje – wówczas gdy zdecydowały one nie obsługiwać rynku, gdy jest on zbyt mały. Przychody utracone przez posiadaczy patentów w wyniku takiego przymusu licencyjnego są prawdopodobnie niewielkie w stosunku do przychodów uzyskiwanych z tytułu monopolu w zaawansowanych krajach rozwiniętych, w związku z czym mogą nie mieć większego znaczenia dla rozwoju nowych technologii. Koszt związany z niemożnością dostępu krajów rozwijających się do technologii, w szczególności jeśli chodzi o lekarstwa, jest ogromny. Artykuł 40 powinien rozszerzyć prawo członków WTO do podejmowania w ramach ustawodawstwa krajowego uchwał o przeciwdziałaniu naruszającym konkurencję praktykom licencyjnym w zakresie praw własności intelektualnej.

Należy wypracować dodatkowe, nowe środki zabezpieczające transfer technologii z krajów rozwiniętych do najmniej rozwiniętych. W Deklaracji Doha uznano, że przedmiotem porozumień handlowych może być promocja transferu technologii (art. 37), dlatego zaproponowano utworzenie grupy roboczej w celu opracowania zaleceń, w jaki sposób można by osiągnąć postęp. Sugerowane środki obejmują tworzenie przez kraje rozwinięte specjalnych bodźców zachęcających przedsiębiorstwa krajowe do transferu technologii do krajów rozwijających się.

²⁸ D. MATTHEWS, *WTO Decision on Implementation of Paragraph 6 of the Doha Declarations on the TRIPS Agreement and Public Health: a solution to the Access to Essential Medicines Problem?*, Journal of International Economic Law, Oxford University Press 2004.

4.6. HANDEL A INWESTYCJE

Wprawdzie związki handlu międzynarodowego z inwestycjami były przedmiotem rokowań wielostronnych już w ostatnim półwieczu, ale przedmiotem dyskusji w skali globalnej stały się dopiero na początku lat osiemdziesiątych XX wieku.

Wyrazem rosnącego zainteresowania państw członkowskich WTO wzajemnymi zależnościami handlu i inwestycji było podpisanie Porozumienia o Handlowych Aspektach Środków Inwestycyjnych (TRIMS). Zawiera ono dwie podstawowe zasady: zakaz stosowania środków inwestycyjnych niezgodnych z art. III GATT 1994 (zasada narodowa) i niezgodnych z art. XI GATT 1994 (generalny zakaz stosowania ograniczeń ilościowych).

W nowej rundzie ministrowie ustanowili mandat w Deklaracji Ministerialnej z Doha dotyczący związków handlu z inwestycjami oraz podjęcia kluczowych decyzji na V Konferencji Ministerialnej²⁹. Po fiasku Konferencji Ministerialnej we wrześniu 2003 r. w Cancun dyskusje w kwestii związków handlu i inwestycji odbywały się na poziomie bardzo ogólnym, tak że nawet nie zostało wyjaśnione najbardziej podstawowe pytanie dotyczące przeprowadzenia negocjacji w tej kwestii. Negocjacje odnosiły się do podstawowego problemu stosowania klauzuli narodowej tzn. niestosowania dyskryminacji obcych inwestorów w stosunku do rodzimych. Rokowania miały objąć problematykę gwarancji bezpieczeństwa inwestycji i narodowego traktowania, gwarancje stałości zobowiązań zawartych w promesie udzielonej potencjalnemu inwestorowi jeszcze przed faktycznym dokonaniem inwestycji. Problematykę tę w rundzie Doha, propagowała w szczególności Unia Europejska, która postulowała stworzenie wielostronnego systemu regulacji inwestycji opartego na zasadzie niedyskryminacji. Unia Europejska domagała się,

²⁹ Paragraf 20, Doha WTO Ministerial 2001: Ministerial Declaration, WT/MIN (01)/DEC/1, 20 November 2001.

aby państwa członkowskie WTO mogły decydować o tym, jakie sektory będą otwarte dla obcych inwestorów i aby spory dotyczące zasad inwestowania kapitału były rozstrzygane na poziomie rządowym: kraju pochodzenia inwestycji i kraju goszczącego.

Należy rozważyć dwie oddzielne kwestie. Jedna dotyczy potrzeby zawarcia porozumienia o inwestycjach i warunkach, druga ma dać odpowiedź na pytanie o zasadność tworzenia tego typu porozumienia na forum organizacji handlowej.

Brak wielostronnego porozumienia o inwestycjach nie przeszkodził w jednostronnej liberalizacji reżimów inwestycyjnych. Według UNCTAD, od roku 1991 do 2001 r. wprowadzono 1391 zmian do krajowych przepisów regulujących działalność inwestycyjną, z czego ponad 90% o charakterze liberalizacji. Kraje ustanowiły również ponad 200 zmian regulacyjnych w 71 krajach, z których tylko 6% miało charakter restrykcyjny. Nie ma uzasadnienia zmuszanie rządów krajowych do zawarcia jednolitego porozumienia wielostronnego. Indywidualne reżimy krajowe często są bardziej wyczułone na krajowe priorytety rozwojowe niż jednowymiarowe dla wszystkich dyscypliny wielostronne.

Z doświadczeń obowiązywania przepisów międzynarodowych dotyczących regulowania przepływu inwestycji wynika, że ich obowiązywanie nie prowadzi do większych dopływów inwestycji. Liczba traktatów inwestycyjnych wzrosła do ponad 2000 na początku XXI wieku.

Uregulowanie kwestii międzynarodowego przepływu inwestycji na forum WTO spotka się ze sprzeciwem krajów rozwijających się, co wynika z faktu obniżenia podatków, zaostrzenia standardów ochrony środowiska naturalnego i standardów pracy w celu przyciągnięcia kapitału zagranicznego. Kraje rozwinięte są zdecydowanymi zwolennikami uregulowania międzynarodowego przepływu inwestycji w formie porozumienia WTO w celu osiągania korzyści z lokowania kapitału w krajach o niskich kosztach pracy. ■

5. Perspektywa zakończenia Rundy Rozwojowej Doha

W pierwszej połowie 2006 r. podejmowano próby znalezienia kompromisu między głównymi uczestnikami negocjacji, który doprowadziłby do pomyślnego zakończenia wszystkich negocjacji prowadzonych w ramach Rundy Doha. Przeprowadzono intensywne i szeroko zakrojone konsultacje w celu osiągnięcia porozumienia w sprawie sposobu prezentacji handlowych zobowiązań narodowych w zakresie towarów rolnych i nierolnych.

24 lipca 2006 r. dyrektor generalny WTO, w trakcie nieformalnego posiedzenia Komitetu Negocjacji Handlowych, wyraził opinię, że brak uzgodnień sposobu składania ofert koncesyjnych uniemożliwia zakończenie wszystkich negocjacji do końca 2006 r. Za jedyne możliwe rozwiązanie Pascal Lamy uznał zawieszenie negocjacji do czasu zasadniczej zmiany stanowiska głównych uczestników wielostronnego systemu handlu, przy czym nie określił żadnego możliwego terminu wznowienia rozmów. Oceniał, że wartość koncesji będących przedmiotem uzgodnień ma potencjalną wartość dwu- lub trzykrotnie wyższą od wartości koncesji z każdej poprzednich rund, a jej beneficjentami byłyby zarówno kraje rozwinięte, jak i rozwijające się.

Na początku 2007 r., podczas obrad Światowego Forum Ekonomicznego w Davos, uczyniono krok w kierunku ożywienia wielostronnych negocjacji handlowych Rundy Doha. Wydaje się, że mimo skromnych osiągnięć w wielostronnych negocjacjach handlowych w latach

2001–2006, w pewnym stopniu sukcesem stało się zawężenie zakresu tematycznego Rundy Doha do kilku kluczowych kwestii. Do osiągnięcia znaczącego postępu w rokowaniach Rundy Doha potrzebny jest kompromis między Stanami Zjednoczonymi a krajami rozwijającymi się, takimi jak Indie i Brazylia. Stany Zjednoczone muszą wyjść poza tradycyjne „podwójne standardy amerykańskiej polityki handlowej”, polegające na udzieleniu minimalnych koncesji w handlu rolnym, przy jednoczesnym wysuwaniu żądań w pozostałych dziedzinach rokowań.

Polityczna wola niektórych państw do zakończenia wielostronnych rokowań na Konferencji Ministerialnej w Cancun była założeniem zbyt optymistycznym, ze względu na krótki okres po ogłoszeniu Deklaracji Ministerialnej w Doha, rozpoczynającej dziewiątą rundę.

V Konferencja Ministerialna w Cancun – mimo zerwanych rozmów – przyniosła pewien postęp w procesie rokowań wielostronnych, ze względu na próby uregulowania kwestii ochrony praw własności intelektualnej. Na kolejnej Konferencji Ministerialnej w Hongkongu w 2005 r. również odnotowano postęp w rokowaniach, ponieważ podjęto decyzję o wyeliminowaniu subsydiów eksportowych w międzynarodowym handlu rolnym do 2013 r.; przyznano również jednostronne koncesje na rzecz krajów najsłabiej rozwiniętych. Tak więc uregulowano znaczący dla handlu międzynarodowego zakres spraw, biorąc pod uwagę sprzeciw krajów rozwiniętych do ustępstw w dziedzinie subsydiów eksportowych, stosowanych w zasadzie tylko w międzynarodowym handlu rolnym. Pomyślne zakończenie Rundy Rozwojowej Doha zależy od kompromisu między czterema głównymi uczestnikami wielostronnych rokowań handlowych: Unią Europejską, Stanami Zjednoczonymi, Indiami i Brazylią. Źródłem sukcesu Rundy Doha jest osiągnięcie kompromisu w liberalizacji międzynarodowego handlu rolnego. Wiele kontrowersji budzi wsparcie wewnętrzne sektora rolnego w Stanach Zjednoczonych. Od USA oczekuje się większej gotowości do ustępstw w kwestii liberalizacji handlu rolnego. Stany Zjednoczone są w znacznym stopniu zainteresowane udzieleniem koncesji w handlu rol-

nym przez Indie. Jednocześnie Unia Europejska, która nie jest zainteresowana eksportem towarów rolnych ze względu na brak przewagi komparatywnej w tym sektorze, jest zadowolona z ustalenia przez Indie i Brazylię koncesji w produkcji przemysłowej i dziedzinie usług. Silny lobbing rolny w Stanach Zjednoczonych, które sprzeciwiają się redukcji wsparcia rolnictwa, stanowi źródło obaw o szybkie zakończenie Rundy Doha.

Wielostronne rokowania handlowe między Stanami Zjednoczonymi, Unią Europejską, Brazylią i Indiami, znane jako rokowania w grupie G-4, załamały się jednak w połowie 2007 r. w Potsdamie. Niepowodzenie w postępie wielostronnych rokowań wynikało z niezdolności Stanów Zjednoczonych do ustępstw w zakresie redukcji wsparcia wewnętrznego sektora rolnego³⁰.

Szacuje się, że powodzenie Rundy Doha może oznaczać wzrost dochodu z tytułu liberalizacji handlu od 290 do 520 mld dolarów rocznie do 2015 r., a z tego 60% przypadłoby na kraje rozwijające się (144 mln)³¹. W związku z oszacowaniem tak znacznych korzyści, w szczególności dla krajów rozwijających się, można sądzić, że przedłużające się rokowania Rundy Doha każdego roku przynoszą straty w miliardach dolarów rocznie. Z całą pewnością do przedstawionych szacunków korzyści z liberalizacji handlu międzynarodowego należy podchodzić z pewną rezerwą, ponieważ po zakończeniu wcześniejszych rund nie weryfikowano tezy o wielkości dochodów uczestników wielostronnych negocjacji. Oczywiście jest fakt, że część zysków z liberalizacji handlu międzynarodowego zostanie utraconych, w związku z przedłużającymi się rokowaniami wielostronnymi, ale nie oznacza to tylko ujemnych skutków dla dobrobytu i wybuchu protekcjonizmu, ponieważ dotychczasowe sukcesy światowego systemu handlu świadczą o dużym stopniu liberalizacji handlu. ■

³⁰ BHAGWATI J., *Why Trade Talks Broke Down*, Wall Street Journal, 6-7 July 2007.

³¹ World Bank, *Global Economic Prospects and Developing Countries: Investing to unlock global opportunities*, Washington, DC 2003.

6. Unia Europejska wobec wyzwań internacjonalizacji gospodarki światowej

Polityka handlowa stanowi jeden z zasadniczych elementów polityki gospodarczej Unii Europejskiej. Faktycznie wspólna polityka handlowa należy do najstarszych wspólnotowych polityk gospodarczych WE. Co prawda, handel zagraniczny nie był w centrum procesów integracji europejskiej, ale tworzenie wspólnego rynku było motywowane perspektywą uzyskania – przez usunięcie barier w handlu – korzyści dla dobrobytu i wzrostu gospodarczego państw członkowskich. Motywy te przyświecały również Unii Europejskiej w jej gotowości do liberalizacji handlu zgłaszanej w rokowaniach wielostronnych.

Integracja ekonomiczna w ramach Unii Europejskiej i liberalizacja handlu na poziomie międzynarodowym są zatem projektami wzajemnie się uzupełniającymi. Liberalizacja handlu na forum GATT/WTO i integracja gospodarcza w Europie stały się nie tylko bodźcem do wzrostu dobrobytu, lecz stanowią drogę do zdystansowania się od protekcyjnych nacisków na poziomie krajowym.

Wraz z utworzeniem jednolitego rynku europejskiego i postępu liberalizacji na forum wielostronnym nastąpiło zróżnicowanie wewnętrznych interesów w UE, przez co kształtowanie zewnętrznej polityki handlowej jest coraz trudniejsze. W niektórych gałęziach przemysłu i dużych korporacji europejskich działających na rynku globalnym,

których rozwój przypadł na koniec XX wieku, wzrosło nie tylko ekonomiczne, ale i polityczne znaczenie polityki handlowej. Zmiany te znalazły odzwierciedlenie w praktyce, bo handel zewnętrzny w latach dziewięćdziesiątych XX wieku nabrał ogromnego znaczenia w gospodarce europejskiej. Obroty handlu zewnętrznego UE wzrosły znacząco zarówno w przypadku towarów, jak i usług. W latach 1991–2004 udział zewnętrznego handlu towarowego w PKB UE–15 wzrósł z 14,92% do 21,86%, dla usług udział zewnętrznego handlu w PKB UE–15 wzrósł z 5,51% do 7,12% w latach 1990–2004.

Wobec spektakularnego wzrostu udziału krajów azjatyckich, zwłaszcza Chin i Indii, w handlu międzynarodowym Unia Europejska zdołała zwiększyć swój udział w rynku światowym w handlu towarami i utrzymała swoją główną rolę w handlu usługami. Udział UE w całości eksportu światowego stale rósł, z 16% w 1991 r. do 20% w 2004 r. Podobną tendencję odnotowano w przypadku handlu usługami; chociaż udział UE w światowym eksporcie usług zmniejszył się z 24,52% w 1990 r. do 20,71% w 1992 r., to jednak poziom ten utrzymał się do 2004 r., kiedy to osiągnął 20,81%. W tym samym czasie udział eksportu Stanów Zjednoczonych w światowym eksporcie towarowym zmniejszył się o 1,7 punktu procentowego, a handlu usługami zmniejszył się do 15,3%. A zatem w porównaniu do głównego rywała w międzynarodowym handlu wyniki UE okazały się dość korzystne. UE stała się największym w świecie i najważniejszym blokiem handlowym.

Postanowienia art. 131 TWE wydają się potwierdzać akceptację przez wspólnotowe instytucje ponadnarodowe, oparcie polityki handlowej UE na teoriach wolnego handlu w celu osiągnięcia jak największych korzyści ekonomicznych.

Według niektórych autorów tworzenie zadań i instrumentów polityki handlowej przez instytucje wspólnotowe, przy niekwestionowaniu wkładu Unii Europejskiej w liberalizację handlu, może się wydawać inspirowane w dużym stopniu przez inne teorie handlowe, w pewnym

stopniu doktrynę merkantyizmu³². W kształtowaniu polityki handlowej zaleca ona maksymalizację obrotów handlowych, w szczególności zwiększanie eksportu przy ograniczaniu importu. Państwo, w założeniach merkantylistów, jest postrzegane jako zasadniczy czynnik gwarantowania międzynarodowych interesów gospodarki narodowej i podmiotów gospodarczych. Interwencjonizm w tworzeniu zewnętrznej polityki handlowej jest motywowany wieloma różnymi powodami – zarówno politycznymi jak i ekonomicznymi. Podczas gdy, w przeszłości, państwa zmierzały przede wszystkim do maksymalizowania napływu złota i waluty, współcześnie mogą one dążyć do promowania możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa krajowe za granicą, przy równoczesnej ochronie szczególnych gałęzi przemysłu przed konkurencją zagraniczną, której wzrost następuje wraz z rozwojem procesów liberalizacji handlu międzynarodowego. A zatem instytucje WE, odpowiedzialne za tworzenie wspólnej polityki handlowej, muszą wziąć pod uwagę różne aspekty uwarunkowań zewnętrznych (zmiany w gospodarce światowej) oraz wewnętrznych (ochrona przez konkurencją zagraniczną) i uwzględnić je w swych strategiach.

We współczesnej gospodarce światowej państwa stosują rozmaite instrumenty polityki handlowej w celu osiągnięcia specyficznych celów. Znaczenie polityki handlowej wzrosło wraz z tworzeniem się i konsolidacją rynku globalnego. Państwa były zawsze aktywnymi podmiotami tworzącymi politykę handlową. Zmieniły się tylko formy i stopień swobody państw w doborze instrumentów polityki handlowej. Podczas gdy w drugiej połowie XX wieku zastosowanie klasycznych instrumentów handlowych, takich jak: taryfy, ograniczenia ilościowe bądź subsydiowanie eksportu, stawało się coraz bardziej ograniczane w konsekwencji obowiązywania wielostronnych reguł GATT/WTO i procesów regio-

³² NITSAN CHOREV, *European Union trade politics: pursuit of neo-mercantilism in different fora?* In: *Strategic arena switching in international trade negotiations*, edited by Wolfgang Blas and Joachim Becker, Aldershot, England, Burlington, VT Ashgate Pub., c2007.

nalnej integracji, to na początku XXI wieku państwa przesunęły swe zainteresowanie w kierunku wielości innych polityk ekonomicznych, w celu forsowania swych zewnętrznych interesów handlowych. Wykorzystują więc inne dziedziny polityki gospodarczej, w szczególności politykę stóp procentowych, politykę fiskalną, przemysłową i technologiczną, w coraz większym stopniu rynek pracy i politykę płac, edukację, a nawet politykę zdrowotną. W rzeczywistości w epoce neoliberalnej globalizacji, tj. od późnych lat siedemdziesiątych XX wieku, większość uprzemysłowionych i rozwijających się państw dokonała przekształcenia swych instrumentów polityki ekonomicznej w celu podniesienia zewnętrznej konkurencyjności swych gospodarek. W wyniku nowych nurtów w naukach ekonomicznych, zwłaszcza endogenicznej teorii wzrostu, decydenci polityczni UE zaczęli podkreślać znaczenie pozostałych polityk składowych polityki gospodarczej. Stało się to szczególnie widoczne w założeniach strategii lizbońskiej, przyjętej szczytem UE w marcu 2000 r. w Lizbonie. W strategii lizbońskiej za główny cel przyjęto przekształcenie UE do 2010 r. w najbardziej konkurencyjny i dynamicznie rozwijający się gospodarczo region świata poprzez wykorzystanie większości polityk gospodarczych. A zatem społeczeństwa i wiele ich instytucji, takich jak uniwersytety, szkoły, szpitale, przedszkola, ich infrastruktura, a nawet sam aparat państwowy, są postrzegane jako ważne źródło konkurencyjności gospodarczej.

Podczas gdy celem polityki handlowej UE, z pewnością, jest zwiększenie eksportu netto, to restrykcje importowe są stosowane coraz bardziej selektywnie. Największą protekcją został objęty sektor rolny, ze średnią stawką celną wynoszącą 17%. Oprócz standardowych stawek celnych występują tzw. kominy taryfowe, których stosowanie oznacza ochronę rynku krajowego przed konkurencją zagraniczną, skupioną selektywnie na poszczególnych produktach. Kominy taryfowe obowiązują zarówno na produkty nieprzetworzone: mięso i artykuły rolne, jak również na produkty przeznaczone do dalszego przetwarzania na terytorium UE. Należą

do nich: cukier (cło 350%), mleko i produkty mleczne (średnie cło 87%), zboża (średnie cło 53%). Na inne produkty rolne (skóra, bawełna, wełna, oleje), których udział w całym imporcie rolnym wynosi 27%, obowiązują jednak taryfy zerowe bądź bardzo niskie. Poziom protekcji w handlu rolnym jest na ogół wyższy w UE niż w USA i Japonii, ale to UE jest największym światowym importerem towarów rolnych. Tym niemniej protekcja taryfowa w sektorze przemysłowym została istotnie ograniczona po II wojnie światowej. Ochronie podlegają głównie produkty gotowe i przetworzone. Chociaż ze średnią ważoną 3,5% taryfy importowe dla produktów gotowych są na ogół na bardzo niskim poziomie, to na 12% wszystkich gotowych produktów – głównie dóbr konsumpcyjnych – nadal obowiązują taryfy wynoszące 10% lub więcej. Dla kontrastu: w przypadku towarów nieprzetworzonych nie występują kominy taryfowe przekraczające 10%. Instrumenty ochrony handlowej, takie jak: środki antydumpingowe i antysubsydjne, są jednak stosowane na szeroką skalę. Podobnie jak w sektorze towarowym, maleje znaczenie protekcji w sektorze usług.

Od połowy lat osiemdziesiątych XX wieku regulacje UE bądź przepisy prawne państw członkowskich dotyczące przepływu usług, dyskryminujące dostawców z krajów trzecich, zostały złagodzone poprzez procesy zamierzonej liberalizacji i deregulacji wewnątrz ugrupowania. Dyskryminacyjne środki regulacji są utrzymywane, głównie w przypadku małej liczby usług, w szczególności publicznych, chociaż proces stopniowej deregulacji odbywa się nawet w najbardziej wrażliwych sektorach, takich jak dostawy wody lub usługi zdrowotne i społeczne. W praktyce w wyborze strategii i zadań polityki handlowej UE instytucje wspólnotowe interesy ofensywne przeciwstawiają defensywnym³³. Interesy ofensywne występują w sektorach, w których firmy europejskie aktywnie poszukują większego dostępu do rynku, przyczyniając się do wzrostu nadwyżki w bilansie handlowym. Chodzi tu o eksport

³³ *Strategic arena switching in international trade negotiations*/edited by WOLFGANG BLAAS and JOACHIM BECKER, Aldershot, England; Burlington, VT: Ashgate Pub., 2007.

produktów rolnych, w szczególności dóbr przetworzonych, i dostęp do rynków zagranicznych większości sektorów usługowych. Podobnie jak w przypadku handlu towarowego, UE aktywnie uczestniczy w obecnej rundzie wielostronnych negocjacji handlowych, dążąc do deregulacji dyskryminacyjnych systemów narodowych w odniesieniu do międzynarodowego przepływu inwestycji i ochrony praw własności intelektualnej. UE zmierza w tym względzie do ustanowienia zharmonizowanych regulacji uzgodnień wielostronnych w tych dziedzinach, które gwarantują niedyskryminacyjne traktowanie firm UE. Szczególnie w dwustronnych negocjacjach handlowych osiągnięcie tych celów ma przynieść lepszy dostęp do rynku i ograniczenie wymogów regulacyjnych wobec firm UE.

Interesy defensywne występują w sektorach, w których krajowe interesy gospodarcze wymagają ochrony przed konkurencją z krajów trzecich, w szczególności w sektorze rolnym i usług publicznych, takich jak edukacja, zdrowie i usługi społeczne itp.

Zakwalifikowanie danej dziedziny działalności gospodarczej do kategorii interesów ofensywnych lub defensywnych UE nie jest zakładane z góry, lecz często podlega burzliwej debacie publicznej. W debatach tych interesy podmiotów uczestniczących w kształtowaniu zadań polityki handlowej – tj. Komisji Europejskiej, państw członkowskich, Parlamentu Europejskiego, organizacji biznesu i społeczeństw – mogą znacznie się różnić i prowadzić w rezultacie do różnych wyników. Sektory ekonomiczne, które Komisja i większość państw członkowskich uważa za będące w kategorii interesów ofensywnych, mogą w wyniku debaty politycznej być przeklasyfikowane do kategorii interesów defensywnych. Jeśli żadna ze stron nie będzie w stanie przeforsować swego stanowiska, to może dojść do kompromisu, który będzie chronił jednocześnie interesy ofensywne i defensywne. Takie zróżnicowanie interesów dotyczy, w szczególności, usług publicznych, co do których niektóre państwa wskazują na potencjał eksportowy UE. Dotyczy to usług pocztowych i telekomunikacyjnych, podczas gdy pozostałe podmioty podkreślają znaczenie tych

sektorów dla dobrobytu społecznego w UE i sprzeciwiają się dalszym posunięciom liberalizacyjnym. Jeżeli żadna ze stron nie będzie w stanie przeforsować swego stanowiska, może dojść do dwuznacznego efektu. UE wymagając, aby inne kraje otworzyły rynki, będzie ograniczać dostęp do swojego rynku dla towarów i usług z krajów trzecich.

Sposób wyboru kierunku i instrumentów polityki handlowej w porównaniu z innymi krajami rozwiniętymi, w szczególności ze Stanami Zjednoczonymi, nie jest z pewnością bezprecedensowy w skali całej gospodarki światowej. Stany Zjednoczone jako dominująca potęga, ekonomiczna, polityczna i militarna mają bardzo małą, jeśli w ogóle ją mają, skłonność do kompromisu przy realizacji celów polityki handlowej. Natomiast często sięgają po szeroki arsenał środków politycznych (eksterytorialne instrumenty polityki handlowej), ekonomicznych i, w coraz większym stopniu, militarnych do nakłonienia innych państw do porozumienia. UE zwykle musi stosować metodę „kija i marchewki”, czyli zachęty i nacisku, w odniesieniu do konkretnych przypadków negocjacyjnych. A zatem bilateralne porozumienia handlowe UE uzupełniane są postanowieniami dotyczącymi współpracy politycznej, kulturalnej i naukowo-technicznej. Krajom rozwijającym się i najslabiej rozwiniętym Unia Europejska oferuje programy pomocy rozwojowej i preferencyjny dostęp do rynku dla produktów będących specjalnym przedmiotem zainteresowania krajów rozwijających się, tak jak w przypadku inicjatywy UE wobec krajów najslabiej rozwiniętych – *Everything but Arms (EBA)*, „Wszystko z wyjątkiem broni”.

Zmiany, jakie zaszły w gospodarce światowej pod wpływem rozwoju procesów globalizacji doprowadziły – przy kształtowaniu zadań wspólnej polityki handlowej – do trudności w określeniu gospodarczych interesów UE³⁴. Globalizacja, poprzez obniżkę kosztów transportu i postęp technologiczny, przyczyniła się do pogłębienia międzynarodowego podziału

³⁴ *Europa w erze globalizacji: Europejskie instrumenty ochrony handlu w kontekście zmian w gospodarce światowej*, Zielona Księga do konsultacji społecznej, Bruksela, 4 października 2006 r.

pracy; coraz częściej europejskie przedsiębiorstwa korzystają z baz produkcyjnych poza Unią Europejską, utrzymując znaczną część działalności i zatrudnienia w Europie. Z punktu widzenia interesów producentów wspólnotowych do wyzwań stojących przed wspólną polityką handlową UE należy zaliczyć konieczność sformułowania stopnia protekcji uwzględniającego *outsourcing* produkcji przez europejskie przedsiębiorstwa, które następnie konkurują z producentami prowadzącymi działalność w UE.

Będąca przedmiotem dyskusji w Unii Europejskiej koncepcja zwolnienia ze środków polityki handlowej (z procedur antydumpingowych) firm europejskich mających bazy produkcyjne poza Europą napotkała na silną opozycję ze strony państw członkowskich utrzymujących znaczny aparat wytwórczy w UE³⁵. Wiele państw członkowskich Wspólnot, na czele z Włochami, Francją i Niemcami, zawiązało koalicję przeciwko liberalizacji handlu w sprawie dostępu do rynku dla firm, które przeniosły produkcję poza Europę. Problem ten będzie stale narastał, ponieważ Bank Światowy przewiduje przeniesienie produkcji z Europy do krajów o niskich kosztach pracy. Wśród państw sprzeciwiających się zmianom instrumentów polityki handlowej w kontekście rozwoju *outsourcingu* znalazły się: Bułgaria, Grecja, Litwa, Polska, Portugalia, Rumunia, Węgry.

Nacisk czynników zewnętrznych, w szczególności postanowień WTO, będzie prowadził do wzrostu tendencji protekcjonistycznych w niektórych dziedzinach gospodarki. Dotyczy to handlu rolnego, wyniku zmian wspólnej polityki rolnych oraz importu tekstyliów i odzieży, po wygaśnięciu Porozumienia Wielowłóknowego. Tezę tę potwierdzają ostatnie przeglądy polityki handlowej Unii Europejskiej³⁶.

Problematyka protekcji handlu rolnego jest od dziesięcioleci jednym

³⁵ Dotychczas firmy europejskie, które obniżały koszty działalności gospodarczej, przenosząc produkcję do krajów o niskich kosztach produkcji (do Chin i Indii), ryzykowały utrudnieniami w ich dostępie do rynku wspólnotowego.

³⁶ *Trade Policy Review, Report by the Secretariat European Communities, World Trade Organisation, January 2007*, zob. również: THARAKAN P. K. M., *STORM SIGNALS: An Analysis of the Trade Policy Review of the European Union*, The World Economy 2006.

z głównych przedmiotów negocjacji w WTO i już kilkakrotnie doprowadzała je do krawędzi fiaska. Wydatki na subsydia rolne w krajach OECD wyniosły w pierwszych latach XXI wieku około 360 mld dolarów łącznie, czyli 1 mld dziennie. Na wydatki te składały się, z jednej strony, koszty finansowania subsydiów eksportowych, stosowanych w celu umożliwienia produkcji nadwyżek, powstałych w wyniku wsparcia cenowego, i, z drugiej strony, subsydiów wewnętrznych, które w mniejszym stopniu zakłócały handel. W negocjacjach Rundy Urugwajskiej stosowano rozróżnienie między subsydiami eksportowymi a wsparciem wewnętrznym. Subsytia eksportowe, jako instrument powodujący zakłócenia w handlu międzynarodowym, zaliczono do tzw. skrzynki pomarańczowej, natomiast wsparcie dochodowe, w mniejszym stopniu zakłócające handel, uwzględniono w tzw. skrzynce niebieskiej. Instrumenty, które nie zakłócają handlu, ale promujące cele środowiskowe bądź rozwój obszarów wiejskich umieszczono w tzw. skrzynce zielonej.

Główne kraje eksportujące produkty rolne takie jak Australia, Brazylia, Argentyna, Kanada – były zwolennikami poważnych redukcji prowadzących w efekcie do wyeliminowania wszelkich subsydiów; kraje te postrzegały klasyfikację subsydiów wewnętrznych w trzech typach skrzynek tylko jako środek do przeformułowania wsparcia rolnictwa aniżeli do eliminacji subsydiów. Stany Zjednoczone w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku zmieniły swą politykę wewnętrzną, zastępując – po części – ceny interwencyjne bezpośrednimi dopłatami, dlatego też w rokowaniach wielostronnych były one zainteresowane wyeliminowaniem subsydiów eksportowych. Niemniej reformując swą politykę rolną w Ustawie o rolnictwie (*Farm Act*) z 2002 r., zwiększyły wydatki na wsparcie rolnictwa. Niektóre kraje rozwijające się również dążyły do wyeliminowania subsydiów eksportowych ze względu na brak możliwości konkurowania z poziomem wsparcia krajów OECD. Niektóre z krajów, w trosce o bezpieczeństwo żywnościowe, chciałyby utrzymać pewien zakres swego wewnętrznego wsparcia rolnictwa i jego programu.

Unia Europejska rozpoczęła stopniowe odchodzenie od wsparcia cenowego, czego wyrazem było ogłoszenie w 1992 r. reformy wspólnej polityki rolnej, nazywanej reformą McSharry'ego. Program zmian wspólnej polityki rolnej ogłoszony w Agendzie 2000 przyniósł w rezultacie dalsze przesunięcie środków wsparcia rolnictwa, w celu wyeliminowania instrumentów zakłócających handel międzynarodowy. UE była zatem gotowa do zredukowania, a nawet do wyeliminowania subsydiów eksportowych. Ze względu na polityczne znaczenie producentów rolnych utrzymano pewien zakres umiarkowanych subsydiów w tzw. skrzynce niebieskiej, jak również instrumenty wielofunkcyjnego rozwoju rolnictwa w promowaniu ochrony środowiska i rozwoju obszarów wiejskich poprzez subsydia z tzw. skrzynki zielonej.

W celu uniknięcia izolacji dyplomatycznej stanowiska Unii Europejskiej w Rundzie Rozwojowej Doha Komisja Europejska dążyła do dalszych zmian we wspólnej polityce rolnej w celu utrzymania instrumentów skrzynek pomarańczowej i niebieskiej. Zmiany te poparły rządy Wielkiej Brytanii, Szwecji i Holandii, ale sprzeciwiały się im rządy Francji, Irlandii i Belgii, które twierdziły, że osłabi to siłę negocjacyjną UE. Dążenia Komisji udało się przeforsować w pracach Rady Unii Europejskiej i Rady Europejskiej. Postanowienia reformy luksemburskiej polegają na odłączaniu dopłat bezpośrednich od produkcji i tym samym przesunięcie tego instrumentu do tzw. skrzynki zielonej. Stało się to możliwe dzięki izolacji stanowiska Francji w Radzie ds. Rolnictwa.

Reforma wspólnej polityki rolnej w UE, wraz ze wzrostem wydatków na politykę rolną w USA, doprowadziła do konwergencji między politykami UE i USA w stopniu wystarczającym do powstania bezprecedensowego wspólnego dokumentu jeszcze przed Konferencją Ministerialną WTO w Cancun, we wrześniu 2003 r.

Na Konferencji Ministerialnej w Cancun UE znalazła się pod presją pozostałych członków WTO, zmierzających do wyeliminowania subsydiów eksportowych w określonym czasie, redukcji wsparcia wewnątrz-

nego i otwarcia rynku na produkty rolne z krajów rozwijających się. UE wyraziła zgodę na postulaty uczestników wielostronnych rokowań w sprawie eliminacji wsparcia eksportu produktów będących przedmiotem największego zainteresowania krajów rozwijających się, pod warunkiem objęcia negocjacjami wszelkich form wsparcia eksportowego, włącznie z kredytami eksportowymi oraz z pomocą żywnościową, stosowanymi przez USA. UE nie była gotowa do wyznaczenia daty eliminacji wsparcia w postaci subsydiów eksportowych do momentu, kiedy niektóre główne kraje rozwijające się, takie jak Brazylia i Indie, otworzyły swe rynki na produkty z UE. W kwestii środków tzw. niebieskiej skrzynki UE była zainteresowana ich utrzymaniem, bo na nich opierała się zmiana wspólnej polityki rolnej.

Dla UE najważniejszą kwestią na Konferencji Ministerialnej w Cancun było uzyskanie przewodnictwa w negocjacjach rolnych i udzielenie zgody na koncesje, pod warunkiem otrzymania obietnicy co do zmniejszenia wsparcia rolnictwa przez innych uczestników. W sprawach liberalizacji handlu organizacje pozarządowe i przedstawiciele lobby producentów rolnych byli podzieleni. Kraje zainteresowane większym otwarciem rynku na produkty przetworzone i usługi krajów rozwijających się, w szczególności Brazylii i Indii, twierdziły, że UE może negocjować dalsze koncesje w sprawie rolnictwa tylko w zamian za niższe taryfy wiązane na głównych rynkach krajów rozwijających się. Grupy społeczeństwa obywatelskiego na ogół preferowały nową ulepszoną ofertę UE.

Reformy wspólnej polityki rolnej pozwoliły UE na elastyczność w uzgodnieniach dotyczących redukcji ceł na artykuły rolne. Obniżki cen interwencyjnych na masło i mleko odtłuszczone w proszku w latach 2004–2007 umożliwiły redukcję stosowanych taryf celnych KNU. W ten sposób spełnione zostały żądania Brazylii, głównego producenta cukru na świecie, która zainteresowana jest znaczną liberalizacją handlu w tej dziedzinie produkcji. Przyjęcie przez UE w 2003 r. reformy

luksemburskiej umożliwiło UE negocjacje w rundzie w kwestii wsparcia rynku wewnętrznego. Regulacje reformy luksemburskiej pozwoliły na przeniesienie prawie 90% istniejącego wsparcia w ramach *blue box* do *green box*³⁷.

Z eliminacją subsydiów eksportowych Unia Europejska mogłaby się uporać poprzez ustanowienie kontroli produkcji (tj. kwot) – w celu wyeliminowania nadwyżek eksportowych – bądź dokonać redukcji wsparcia cenowego – w celu obniżenia zachęt produkcyjnych, w szczególności na produkty wytwarzane na eksport. Obniżenie cen interwencyjnych na mleko i cukier, zgodnie z założeniami reformy luksemburskiej, pozwoli na zmniejszenie wydatków na subsydiowanie eksportu³⁸.

UE uważa, iż zasady WTO powinny wyjść poza sprawy wyłącznie handlowe i uwzględnić takie problemy, jak: ochrona środowiska i krajobrazów, dobrostan zwierząt i rozwój obszarów wiejskich. W negocjacjach rolnych UE kieruje się także założeniem, iż powinna otrzymać za liberalizację w swoim rolnictwie odpowiednią rekompensatę w innych sektorach.

Dużym wyzwaniem dla UE jest handel tekstyliami i odzieżą. Groźba wzrostu protekcjonizmu w polityce handlowej UE pojawiła się wraz z zakończeniem obowiązywania tzw. Porozumienia Wielowłóknowego (*Multi-fibre Arrangement – MFA*). Ograniczenia ilościowe w handlu tekstyliami i odzieżą obowiązywały do końca 2004 r. Niepewność głównych światowych eksporterów tekstyliów i odzieży po wyeliminowaniu Porozumienia Wielowłóknowego co do rzeczywistej liberalizacji handlu międzynarodowego tej grupy towarowej wynikała z rosnącej fali nowych postępowań antydumpingowych krajów OECD przeciwko konkurencyjnym producentom.

Obawy Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej w kwestii wzro-

³⁷ Agra Europe, 17 grudnia 2004.

³⁸ A. SWINBANK, *Developments in the WTO and Implications for the CAP*, The University of Reading, London 2005.

stu konkurencyjności towarów chińskich i utraty miejsc pracy w branżach przemysłu tekstylnego były wyraźnie i mocno akcentowane na forum publicznym.

Eksporterzy tekstyliów i odzieży początkowo wyrażali zadowolenie z przyzwolenia na kontynuację specjalnych, selektywnych środków bezpieczeństwa, mimo zakończenia obowiązywania Porozumienia Wielowłóknowego, jak uzgodniono w Rundzie Urugwajskiej. Ale już 1 marca 2005 r. Chiny wprowadziły jednostronne podatki eksportowe na wiele pozycji eksportowych odzieży, częściowo z powodu presji innych krajów o niskich dochodach, które obawiały się, że likwidacja Porozumienia Wielowłóknowego „zburzy” ich udział w rynku światowym, jak również pod naciskiem krajów rozwiniętych. Chiny zatem, już po wygaśnięciu Porozumienia Wielowłóknowego, wprowadziły politykę ograniczeń eksportowych. Chiny i Unia Europejska doszły do porozumienia, w ramach którego Chiny dobrowolnie ograniczyły wzrost eksportu z 8% do 12,5% rocznie w kategoriach produktów tekstylnych, do 2008 r.

Przy rosnącym znaczeniu idei wolnohandlowych, ale przy jednoczesnym wzroście tendencji protekcyjnych, realizacja wspólnej polityki handlowej jest niewątpliwym sukcesem Wspólnot Europejskich, z punktu widzenia zachowania interesów przedsiębiorstw.

Prowadzona przez Unię Europejską na forum WTO polityka „kija i marchewki” pozwala na ochronę interesów gospodarczych firm europejskich. Również postępujący proces liberalizacji handlu nie stanowi aż tak dużego zagrożenia związanego z napływem tańszych towarów z krajów trzecich. Unia Europejska w dwustronnych negocjacjach handlowych, jako znaczący podmiot w handlu międzynarodowym może zmusić państwa trzecie do dobrowolnego ograniczania eksportu, jak to miało miejsce w przypadku Chin po wygaśnięciu Porozumienia Wielowłóknowego. Wzrost protekcyjizmu w polityce handlowej pozwoliło na utrzymanie zewnętrznej równowagi handlowej UE, jak to miało miejsce w latach 1990–2004. Co prawda do 1992 r. UE-15 odnotowywała rosnący deficyt

bilansu handlowego, ale w latach 1993–1998, UE-15 odnotowała nadwyżki bilansu handlowego zarówno w handlu towarowym, jak i w przepływie usług. W latach 1999–2004 obraz jest nieco zmienny, ale w 2005 r. UE odnotowała rekordowy, poczynając od 1958 r., deficyt bilansu handlowego w wysokości 108,8 mld euro³⁹. ■

³⁹ External and intra-European Union Trade, Statistical Yearbook, Data 1958–2005, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2006.

Literatura

1. ABBOTT M. F., COTTIER T., GURRY F., *International Intellectual Property an Integrated World Economy*, Aspen Publishers 2007
2. ABBOTT M. F., COTTIER T., GURRY F., *The international Intellectual Property System, Commentary and Materials*, Kluwer Law International 1999
3. *Agricultural Trade Liberalisation: Its Ambiguous Consequences on Developing Countries*, Centra D'Etudes Prospectives et D'Informations Internationales, No 236 – July-August 2004
4. ANDERSON K., MARTIN W., *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, Working paper WPS3607, The World Bank, 2005
5. AVI-YONAH S.R., *Globalization and tax competition: implications for developing countries*, Cepal Review, August 2001, Vo. 74
6. AVI-YONAH R. S., *Globalization, Tax Competition and the Fiscal Crisis of the Welfare State*, Harvard Law Review, May 2000
7. BHAGWATI J., *Wolny handel dziś: ekonomiczne idee na nowe Millenium*, [tłum. KRZYSZTOF SZCZYGIELSKI CeDeWu], Warszawa 2003
8. BHALLA S., *Imagine There's No Country*, Institute for International Economics, Washington DC 2002
9. BLAAS W., BECKER J., *Strategic arena switching in international trade negotiations*, Aldershot, England; Burlington, VT: Ashgate Pub., 2007
10. BOUET A., BUREAU J.C., DECREUX Y., JEAN S., *Multilateral Agricultural Trade Liberalization: The Contrasting Fortunes of Developing Countries in the Doha Round*, Working paper, 2004

- I 1. BOUET A., DECREUX Y., FONTAGNE L., JEAN S., LABORDE D., *Computing an Exhaustive and Consistent, ad-valorem Equivalent Measure of Applied Protection: A Detailed Description of MacMap_HS6 Methodology*, Working paper, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations, CEPII, Paris 2004
- I 2. BUREAU J., CH., JEAN S., MATTHEWS A., *The Consequences of Agricultural Trade Liberalization for Developing Countries: Distinguishing Between Genuine Benefits and False Hopes*, No 13, Paris 2005
- I 3. DEVEREUX M., *Where Will Tax Competition End? – Will Corporate Tax Continue To Fall Until The Rate Is Zero?* The Banker, London, Apr 1, 2007
- I 4. DIAO X., *Tell me Where it Hurts, and I'll Tell You who to Call*, International Food Policy Research Institute, Washington 2004
- I 5. DOLLAR D., KRAAY A., *Growth Is Good for the Poor*, Policy Research Working Paper No. 2587, Washington DC, World Bank 2001
- I 6. DOŁĘGOWSKI T., *Perspektywy realizacji Strategii lizbońskiej – implikacje dla Polski i regionu Europy Środkowej*, Zeszyty Naukowe KGŚ SGH, Warszawa 2004.
- I 7. DRABEK Z., *Globalisation under threat: the stability of trade policy and multilateral agreements*, Edward Elgar, Cheltenham Northampton 2001
18. De la Fuente, *The empirics of growth and Convergence; a selective review*, Journal of Economic Dynamics and Control
19. *Europa w erze globalizacji: Europejskie instrumenty ochrony handlu w kontekście zmian w gospodarce światowej*. Zielona Księga do konsultacji społecznej, Bruksela, 4 października 2006
20. *External and intra-European Union Trade*, Statistical Yearbook, Data 1958–2005, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2006
- 2 I. FRANCOIS J. F., MARTIN W., *Trade Liberalization in the Doha Development Round*, Economic Policy, CEPR, 20(42), London 2005
- 2 2. HAYEK F., *Competition as Discovery Procedure*, *New Studies In Philosophy, Politics Economic and the History of Ideas*, The University of Chicago Press, Chicago 1978

23. MADDISON A., *The world economy; a millennial perspective*, Development Centre Studies, OCED, Paris 2001
24. MOLLE W., *Global economic institutions*, Routledge London, New York 2003
25. MOORE M., BALDWIN R. E. (i inni), *Doha and beyond: the future of the multilateral trading system*, World Trade Organization, Cambridge 2004
26. NELSON D., *The political economy of policy reform: essays in honor of J. MICHAEL FINGER*, Amsterdam Elsevier, Boston 2004
27. Oxfam, *A round for free. How Rich Countries are Getting a Free Ride on Agricultural Subsidies*, Oxfam, United Kingdom 2005
28. PANGARIYA A., *Agricultural Liberalisation and the Developing Countries: Debunking the Fallacies*, mimeo, Columbia University, 2004
29. PETERSMANN E. U., *Reforming the World Trading System, Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance*, Oxford 2005
30. RODRIK D., *International trade and big government*, in B. J. COHEN (ed.) *International Trade and Finance, New Frontiers for Research*, Cambridge University Press
31. RODRIK D., *The global governance of trade as if development really mattered*, Harvard University, Cambridge University Press 2001
32. SMITH A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, University Chicago Press, 1976, Vol. 2
33. THARAKAN P. K. M., *Storm Signals: An Analysis of the Trade Policy Review of the European Union*, The World Economy 2006
34. TIEBOUT M. C., *A pure theory of local expenditures*, Journal of Political Economy, Oct 1956, nr 64, s. 416–424.

O Autorze

Absolwentka Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Handlowej; wykładowca Szkoły Głównej Handlowej. Od 1998 r. pracownik Katedry Integracji Europejskiej im. Jean Monneta. Stypendystka Uniwersytetu w Innsbrucku (Austria). W latach 1998–2000 uzyskała stypendium Komisji Europejskiej UE na realizację pracy pt. Implications of the Adoption by Poland of Common Agricultural Policy (ACE Project). W 1998 r. odbyła staż doktorski na Uniwersytecie w St.Gallen (Hochschule für Wirtschafts-, Rechts-, und Sozialwissenschaften – HSG) w Szwajcarii. Autorka wielu artykułów z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz integracji europejskiej. Współautorka kilku podręczników: „Egzemplifikacja międzynarodowych stosunków gospodarczych”, „Stosunki Polski z Unią Europejską”, „Okresy przejściowe w Traktacie o przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej” „Gospodarka Polski w Unii Europejskiej w latach 2004–2006”.

W latach 1997–2003 pracowała w Ministerstwie Skarbu Państwa. W latach 2000–2002 była członkiem Rady Nadzorczej spółki „AWNWIL” S.A. we Włocławku.

Changes within world trade system

Prospects for the European Union

Zmiany w światowym systemie handlu

Perspektywa dla Unii Europejskiej

Introduction

In the second half of the 20th century the influence of the international trade on governance in particular countries becomes greater and greater. Trade is a decisive factor when it comes to achieving optimal volume and structure of gross national product of most countries. Volume of benefits from trade is determined by the direction of trade policy. Free trade – unlike protection – increases the level of national wealth. Restricted implementation of trade hindrances requires international coordination of trade policy. Initially, this function belonged to GATT, and currently it is the role of the World Trade Organization (WTO).

The future of the world trade system, whose principles were established during the post-war period on GATT/WTO negotiation forum, became unclear. On the one hand, achievements within the field of international trade liberalization are significant, on the other hand, there is a serious threat of uncoordinated strive for protection and chaos in world trade system, characteristic for the 1930s.

On the eve of the 21st century the debate relating to the policy of international trade liberalization divided the governments of industrialized and developing countries. Developed countries demand better access to the markets of developing countries, and at the same time they are applying ant-dumping procedures and protectionist policy in trade on agricultural articles, textiles and steel imported from developing countries. During the period after the fiasco of the Ministerial Con-

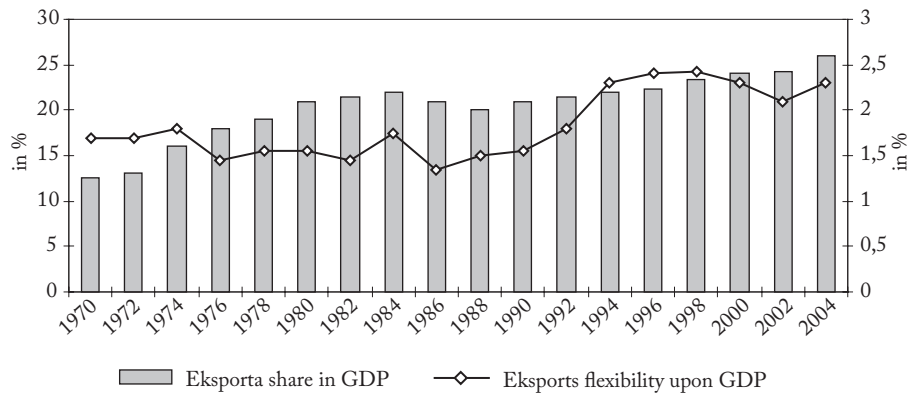
ference in Seattle these debates became even more fierce and differences in views of these two groups of countries practically led, in mid 2006, to the suspension of multilateral trade negotiations within the framework of the Doha Round, formally referred to as the Doha Development Agenda – DDA).

From the point of view of the challenges for the world trade system established in the Doha Development Agenda it seems important to examine all the hindrances along the way to further liberalization of international trade and reasons for insignificant development in multilateral negotiations after 2001. One of these hindrances on the way for further regulations of the world trade system is constituted by the doubts whether the benefits of trade liberalization are equally distributed among all the participants thereof. Weakening of the world trade system may constitute a threat of increased protectionism and a situation where many countries would escape into regional integration organizations, leading to the decrease of economical benefits of the participants of trade exchange and the resulting decrease in the level of the national incomes. ■

1. Increase in the significance of international trade

Since early 1960s enormous increase in world trade has occurred. World exports increased from 1 trillion per annum (in USD as of 2000) to around 10 trillion USD per annum; the annual increase amounted to around 5.5 per cent (chart 1).

Chart 1. Changes in world trade in the years 1970–2004 (in %)

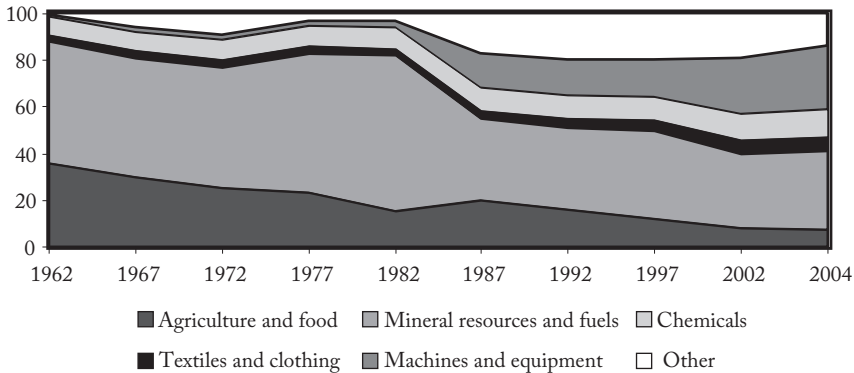


Flexibility was calculated as a percentage of real exports change in relation to real GDP change. Exports share is calculated in USD at nominal exchange rate. Data is adjusted using 5 years' rolling mean.

Source: *Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalisation*, World Bank, Washington DC 2007.

Turnover increase in international trade significantly exceeded the production, which, in the same period was increasing by around 3.1 per cent per annum. In the years 1970–2004 exports share in global production doubled and currently amounts to over 25%. Within the first years of this period exports flexibility (i.e. exports increase in relation to the production) amounted to around 1.5%, but as soon as in 1986 this flexibility increased significantly; towards the end of the 1990s it reached over 2.5%. This acceleration followed from the fall of the Iron Curtain and opening up of economies by China and India as well as implementation of pro-export strategy by those countries.

Chart 2. International trade diversification – Participation of developing countries in world exports with breakdown into commodity groups in the years 1962–2004 (in %)



Source: *Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalisation*, World Bank, Washington DC 2007.

In significant part the subsequent openings of national economics may be attributed to unilateral decisions, as it was in China and India; however regional and multidimensional reduction of barriers to trade played an important role in international trade promotion as well.

Spread of technologies – particularly in transport and communication – establishment of business practices, capital flows as well as increase in employees’ qualifications led to the increase in participation

of developing countries in world exports of processed products, whose production was a traditional domain of developed countries (table 2). Production of such goods as car parts, planes, semi-conductors or consumer electronic goods also becomes a domain of developing countries. At the same time there was an increase in trade in services on a global scale (table 1).

Table 1. Exports of services vs. exports of goods

Regions and trade	in billion USD			in %		GDP in %		
	1984	1994	2004	1984-94	1994-2004	1984	1994	2004
Exports of services								
World	357.8	978.2	2,009.5	10.6	7.5	3.0	3.7	4.9
High income countries	303.7	803.9	1,614.2	10.2	7.2	3.3	3.6	4.9
Developing countries	54.1	172.2	395.3	12.4	8.5	2.0	3.8	4.7
Eastern Asia and Pacific	9.1	49.5	115.0	18.5	8.8	1.9	4.7	4.3
Europe and Middle Asia	4.7	9.9	32.3	7.7	12.5	1.8	2.3	3.7
Middle East and North Africa	4.7	9.9	32.3	7.7	12.5	-	5.1	7.0
Sub-Saharan Africa	10.7	19.3	36.7	6.1	6.6		6.7	6.7
Latin America and Caribbean	4.5	8.4	20.8	6.5	9.5	2.0	3.0	4.0
Income from other factors	17.2	39.6	65.8	8.7	5.2	2.5	2.5	3.3
World								
High Income Countries	330.4	782.4	1,578.3	9.0	7.3	2.8	2.9	3.8
Developing countries	295.2	734.5	1,476.7	9.5	7.2	3.2	3.3	4.5
Eastern Asia and Pacific	35.2	47.9	101.5	3.1	7.8	1.3	1.0	1.2
Southern Asia	5.6	15.5	33.7	10.8	8.1	1.2	1.5	1.3
Middle East and North Africa	0.8	1.3	4.8	4.9	14.0	0.3	0.3	0.5
Sub-Saharan Africa	1.0	7.3	30.5	21.8	15	-	0.8	1.7
Latin America and Caribbean	15.4	7.1	8.1	-7.4	1.3	-	2.4	1.5

Source: *Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalisation*, World Bank, Washington DC 2007.

In 1984 service flow increased from 358 billion dollars to 2000 billion dollars in 2004 whereas the share of exports of services in the aggregate exports of services and goods slightly increased – from 16% to 17.5%. The aggregate exports of services in developing countries increased from 54 billion dollars in 1984 to almost 400 billion dollars in 2004, thus increasing its share in GDP from 2% to 4.7%. ■

2. Trade and economic development of countries

The supporters of liberalization of international trade enumerate economic advantages, indicating economic growth in the countries that opened up their economies. The opponents thereof claim that free trade economy does not lead to economic growth; or rather it is responsible for broadening the gaps in the distribution of profits between the countries and increases the receptivity of economies to the occurrence of external shocks¹. External shocks² may have a longstanding and negative impact on the economic growth rate of the countries. Free trade decreases the ability of economy to prevent negative effects of external shocks because it decreases the size of governmental support³.

D. Rodrik⁴ in his study, *Trade Policy Reform as Institutional Reform* claims, that there are no countries that reported high rate of economic growth only because of the liberalization of international trade. At the

¹ RODRIGUEZ F., RODRIK D., *Trade policy and economic growth, a skeptics guide to cross-national evidence*, NBER Working Paper, No. W7081, 1999.

² Economic shock is believed to be an unpredictable event, which has a direct or indirect influence on significant, from the point of view of economy, indicators such as: production volume, inflation, employment.

³ RODRIK D., *International trade and big government*, in B. J. COHEN (ed.) *International Trade and Finance*, New Frontiers for Research, Cambridge University Press, ss. 89–121.

⁴ RODRIK D., *Trade Policy Reform as Institutional Reform*, Manuscript, Harvard University 2000.

same time, Rodrik suggests that the tendency currently appearing in the literature, which involves overrating the significance of openness of trade for economic growth, is not based on empirical study. In order to confirm the thesis mentioned above, Rodrik quotes the example of countries of the Eastern Asia. Due to the partial and selective liberalization of trade and opening up of economy for foreign direct investments, combined with institutional reforms, at the beginning of the 1980s China and India managed to accelerate their economic growth.

When studying the relationship between the liberalization of international trade and increasing poverty of developing countries, Bhalla assessed that the percentage of the world population living in poverty decreased in the years 1980–2000 from 44 to 13⁵. At the same time inequality in world income grew at unprecedented rate. In large part it was the result of acceleration of economic growth of two, most populated countries i.e. China and India. Their results offset bad results of the African countries. The conclusion from these studies is that in the era of globalisation large masses of the poorest people in the world significantly managed to improve their position.

Table 2 presents the relationship between globalisation and economic growth. The authors associated with the World Bank grouped the countries into three categories: developed countries, globalisators (i.e. those countries, for whom trade share in GDP was still increasing) and non-globalisators⁶. In each decade, starting from 1960 to 2000 there was a rapid growth of actual GDP *per capita* of developing countries, which joined the globalisation processes and it significantly exceeded the development of rich countries and the countries not being under the influence of globalisation. Growth in developed countries was significantly higher than it was in the countries subject to globalisation and non-globalisators in the 1960s, however

⁵ BHALLA S., *Imagine There's No Country*, Institute for International Economics, Washington DC 2002.

⁶ DOLLAR D., KRAAY A., *Growth Is Good for the Poor*, Policy Research Working Paper No. 2587, Washington DC, World Bank 2001.

it tended to decrease in each subsequent decade. Growth in the countries that were not subject to globalisation has increased since the beginning of the 1960s till the end of decade of the 1970s, however it decreased rapidly in the 1980s, reaching low level in the 1990s. Thus, the statement that rapid economic growth may appear at the beginning of including the country in liberalization processes, but it reached higher economic efficiency together with higher opening up of economy, seems to be correct.

Table 2. Growth of actual GDP *per capita* in particular regions of the world in the years 1960–1980 and 1980–2000

Region	1960–1980	1980–2000
Eastern Asia	2.85	6.12
Southern Asia	0.55	3.00
Asia	1.98	4.86
China and India	1.74	5.75
Central – Eastern and Northern Africa	3.21	0.15
Sub – Saharan Africa	1.29	-0.58
Latin America	3.13	0.08
Developing countries	2.12	3.11
Countries excluding China and India	2.51	0.69
Western Europe	4.03	-1.88
World	2.50	2.65

Source: BHALLA S., *Imagine There's No Country*, Washington DC, Institute for International Economics.

Table 3. Growth of actual PKB per capita in developed countries, in the countries included in globalisation process and those excluded from globalisation

Group of countries	the 1960s	the 1970s	the 1980s	the 1990s
Developed countries	4.7	3.1	2.3	2.2
Globalisators	1.4	2.9	3.5	5.0
Non-globalisators	2.4	3.3	0.8	1.4

Source: DOLLAR D., KRAAY A., *Growth Is Good for the Poor*, Policy Research Working Paper No. 2587, Washington DC, World Bank 2001.

Non-globalisators included most of the poorest countries of the world. Thus, on the one hand, the inequalities in GDP level *per capita* and the living standard increased between the non-globalisators and rich countries on the other. But the reasons of increasing inequality cannot be attributed to globalisation itself. In fact, it is the globalisator – countries, where the fast economic growth appeared, whereas non-globalisators were plunged into stagnation or economic decline. ■

3. Success of world trade system and first crisis symptoms

3. 1. REASONS FOR GATT SUCCESS

Economic theories recommend liberal trade policy. Most countries interfere with trade exchange. Negative effects of protection entail the necessity of implementing coordination of international trade policy in order to avoid “the threat of closing up international markets” towards trade exchange. That is why today’s world trade system was based on the idea of free trade. Multilateral trade system was established at the conference in Havana in 1947, where 21 countries decided on the wording of General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)⁷.

Major role of GATT was to facilitate negotiations regarding mutual customs tariffs reduction. Certainly, customs tariffs could be reduced by way of mutual agreements, excluding GATT forum, just as it took place towards the end of the 19th century. In the forum of multilateral negotiations the process of liberalization of international trade accelerated and principles of comity and non-discrimination (most favoured

⁷ In time GATT was supplemented with Part IV (articles XXXVI – XXXVIII) including the provisions concerning favored treatment of developing countries and those least developed, on the basis of which *General System of Preferences*, called GSP, was established.

nation clause and most special national treatment) with a positive effect for stabilization of economic activity were accepted.

The principle of non-discrimination provided for in art. 1 was worded as unconditional MFN clause (most favoured nation clause). The Agreement contained the following wording: “all and any benefits, relieves, privileges or exempts awarded (...) to any goods coming from any country shall be immediately and unconditionally stretched over similar goods coming from (...)” other countries – GATT members. This wording theoretically applies to all instruments of trade policy and guarantees non-discrimination of products in trade between the countries, which are parties to the Agreement. The second fundamental principle of comity in comparison to MFN clause is much less coherent and it was not worded precisely in any source. This principle means, that no member country is obliged to grant trade concessions, if it shall not receive at least similar ones in return. These principles meant subordination of trade policy of member countries to norms and disciplines of GATT and thus restricting national sovereignty in shaping relationships with trade partners. GATT’s activity was successful. The success was partially the result of the historical moment and confining of membership to a small group of countries.

After 1945 all developed countries deemed it necessary and advisable to remove trade barriers. Surely this willingness to reduce trade barriers resulted from negative experiences of the interwar period, when the increase of protection (Smooth-Hawley statute in the United States) had opposite effects to the ones intended; it increased unemployment instead of reducing it. At that time some countries – unlike the United States – did not change trade policy from protective into free trade one, which resulted in a decrease of world trade turnover. From the interwar period the countries inherited many trade restrictions, which in the 1930s served as a way of combating high unemployment. After 1945 not only trade tools but also tools of macro economical policy,

particularly those from Keynes economy, were used to reduce the rate of unemployment. Coordinated liberalization of international trade led to many problems of world economy, which surfaced in the 1970s.

In fact GATT served as a cooperation forum for OECD countries. For a long time three major players participated in GATT's activities. These participants had a significant share in world trade and these were the United States, the EU and Japan. A limited amount of GATT members made liberalization of trade much easier. Basically GATT negotiations could have been conducted at the meeting table between three parties interested in reduction of barriers to trade "inherited" from the interwar period. Formula of the green room enabled quick completion of trade negotiations; developed countries participating in the negotiations presented agreed settlements for the attention of developing countries. Although developing countries were GATT members, they were marginalized, particularly due to the binding force of differential treatment formula⁸. In fact it meant that such countries did not take part in the tenders, because GATT was just a tendering forum and it was the reason why those countries were granted insignificant concessions.

In a large part the scope of GATT forum negotiations was restricted to liberalization of trade of industrial goods. All of three large negotiation blocks were major producers and they had a significant manufacturing potential, thus providing market for one another. Mul-

⁸ In 1965 developing countries demanded special status in multilateral trade system, part IV of GATT was supplemented with a concept of special treatment called S&D (special and differential treatment) of developing countries. These countries were not expected to make financial concessions or bind their customs tariffs. S&D principles served developing countries as an argument for not involving in mutual trade barriers reduction. In the agreement of Tokyo Round (1973–1979) the enabling clause was accepted and it was called „special and differential treatment clause”. This clause enabled developing countries to revoke the MFN clause and other GATT rules. In WTO this clause meant as follows: lower level of obligations, flexible implementation schedules, obligations of developing countries, more favorable treatment of the least developed countries as well as the promises of technical and training support.

tilateral trade negotiations covered ‘intersectoral’ liberalization. Liberalization of trade allowed for attainment of scale benefits for companies dealing with production of industrial goods and that translated into effects of protection reduction, which became visible in a short term. Moreover, multilateral trade negotiations within GATT framework did not include the issue of liberalization of international agricultural trade.

3.2. FROM GATT TO WTO

After the completion of the process of reducing tariff to trade in industrial goods in large part in the OECD countries within the framework of GATT, upon the establishment of WTO a significant change of schedule of liberalization of international trade appeared. The processes of liberalization of trade included not only developed countries, but developing ones as well. Along with the establishment of WTO the liberalization covered mutual relations between OECD countries and developing countries as well as those between developing countries.

Multilateral trade negotiations additionally covered new branches of economy such as agricultural sector, playing a significant role in many developing countries demanding better access to the markets of countries not only for industrial goods but also the agricultural ones. As regards OECD countries the crucial issue was the access to the markets of the developing countries as regards not only industrial goods but also services. Developed countries were for settling the issue of protection of intellectual property rights and the safety of international investments. Thus, WTO became not only a global, but also a multisectoral organization and the key negotiations gained a ‘multisectoral’ character⁹.

⁹ P. COLLIER, *Why the WTO is Deadlocked: And What Can Be Done About It*, World Economy, Vol. 29, No. 10, pp. 1423–1449, October 2006.

WTO commenced its activity in different historical conditions. First, many developing countries and the countries of Central and Eastern Europe are making attempts to integrate with world economy. The increase in the significance of China and India in world economy and the unilateral liberalization of trade by those countries pose new challenges for world trade system. Functioning of WTO became more difficult than the previous functioning of GATT. Secondly, the challenge of restricting global poverty became much more important: citizens of OECD countries expect their governments to improve the living standard of the poorest people. According to the postulates of OECD countries, the fundamental aim of the trade policy should be the restriction of global poverty. This extension of the set of development tools resulted in the change of trade policy of OECD countries.

WTO member countries are largely developing countries, which are not a coherent group, both when it comes to the level of economic development but also from the point of view of their interest in the processes of liberalization of trade. One of these groups is composed of the countries that are integrated enough as regards the world economy (India, China and rising markets). These countries are in a similar situation to the situation of OECD countries after 1945. They are interested in negotiations relating to mutual liberalization, both within mutual trade relationships and when it comes to relations with OECD countries.

The second group includes developing countries, which are largely marginalized in world economy, not interested in liberalization of trade (African countries). These countries, which are mostly the poorest ones, differ from OECD countries after 1945. They do not deem their trade restrictions as high. They made insignificant liberalizations. Those countries were also granted special and differential treatment, which means better access to the market of OECD countries. Many of these countries do not profit from the increase of international prosperity.

3.3. FIRST SYMPTOMS OF WEAKENING OF WORLD TRADE SYSTEM

However, the success of establishing the principles of international trade on GATT/WTO forum may not be a long-lasting one. There is a threat that uncoordinated protectionism will appear in world economy.

The first symptoms of crisis of the world trade system appeared after the completion of the eighth round of multilateral trade negotiations, the Uruguay Round, whose 8-years' negotiations (1986–1994) were suspended many times and it was only the agreement of two trade powers: the United States and the European Union that allowed for their completion. The hitherto development of liberalization of international trade may be hampered due to the fact that many developing countries are questioning the possibility of achieving profits from the binding GATT/WTO provisions established during the Uruguay Round. These countries object to further liberalization of international trade, because the profits resulting from the implementation of WTO rules outnumbered those resulting from opening up of the markets.

Efficient functioning of world trade system in the future is threatened due to many reasons. In the 9th round of multilateral negotiations, known as the Doha Round, the schedule of reforms of world trade system was not adopted. However, sessions of Ministerial Conferences in Seattle (1999), Cancun (2003) and in Hong Kong (2005) failed because of different interests of member countries. Protests against globalisation made it difficult to reach a consensus as regards trade concessions. Establishment of many bilateral and regional integration organizations, established in the first years of GATT's activity as an exception from the rule, currently violates the principle of non-discrimination and decreases the significance of world trade system regulation.

The Ministerial Conference on Hong Kong of the 18th December 2005 did not stop the process of tarnishing reputation of WTO. Except

for the agreement on eliminating export subsidies in agricultural trade until 2013 the participating countries failed to accept the obligations of lowering the level of protectionism. After the Ministerial Conference in Hong Kong the WTO forum is torn between developed countries, developing ones and rising economies. The member countries made common decisions within the scope of negotiation areas, where the level of protection was rather low and agreements required moderate adaptations of national economies due to the opening up of the market – the poorest countries suggested the most insignificant concessions.

The source of weakening the efficient functioning of world trade system is the fact that the participating countries of trade exchange fail to accept the basic WTO rules, in particular the principle of non-discrimination. Compliance with this principle facilitates the protection of weaker member countries from giving in to the pressure on the part of the stronger ones and gives an opportunity to raise the level of wealth. Application of non-discrimination principle prevents the countries from suffering losses in case of backing out from the world trade system in case other countries accept the doctrine of mercantilism. According to this doctrine – “without mutuality and concessions on the part of trade partners there is no mutuality as regards opening up the market”. Accepting the MFN clause meant formal equal status of partners and assets, what, at least in theory enabled expansion of the most efficient exporters and created an opportunity to benefit from trade exchange between the partners with different level of economic development. This principle allowed for application of transparent operating principles in international trade as well as for restriction of politic resistance hindering the opening up of the market.

Willingness of member countries of WTO to liberalize international trade largely depended on following the national clause principle but it was only the MFN clause that gave members a guarantee of easier access to all national markets, depriving strong lobbying groups of the

arguments for increase of protection, which were marked with mercantilist views.

Since the beginning of the 1970s there has been a progressive reduction in the application of the non-discrimination principle in world trade system. After a period of slow trade development, starting from mid 1970s elements of neo-protectionism started to appear. Direct reason of protectionism in the second half of the 1970's was as rapid decline in the business outlook and weakening of the economic growth rate. New protectionism was mainly the effect of gradual changes in the distribution of powers in world economy. Gradual weakening of the role of the United States, which established the GATT system and promoted liberalization of world trade in the 1950s and 1960s, was also a major contributing factor.

According to the WTO Secretariat, in early 2002 the European Union maintained relations based on MFN clause for all categories of products with only 9 countries (USA, Canada, Australia, New Zealand, Japan, Taiwan, China, South Korea and Singapore). This part of trade exchange was equal to 45% of external imports of the EU as at 2001.

The source of the weakening of world trade system was the principle of special and differential treatment of developing countries. Until the beginning of the 1990s developing countries did not fully participate in world trade system. They were derogated from selected principles of world trade system. Developing countries profited from special treatment on GATT forum, meaning that they were released from the obligation to liberalize trade, which was against the principle of comity; implementation of high level of customs duties protection in order to accelerate the economic growth; preferential market access to the markets of developed countries (by means of customs preferences), establishment of regional integration organization, which despite their name fulfilled the conditions of neither free trade zones nor of the customs unions; application of import restrictions in order to secure the payment balance.

Other factors weakening the principles of GATT/WTO were: special treatment of sectors (agricultural and textile); preferential treatment of regional groups (around 400 organizations, discrimination of third countries); progressive globalisation process (threat of protection growth); changes in trade policy strategy of the United States and the European Union (competition in trade relations with Asian and South American countries).

3.4. WORLD TRADE SYSTEM VS. GLOBALISATION

Undoubtedly this swiftly progressing globalisation process leads to the necessity of strengthening world trade system. In today's world economy – along with the formation of worldwide chains of production and distribution, mutual penetration of markets and development of increasingly diversified international allocation of work within conglomerates of companies, concerns operating on global scale – borders seem to disappear and the sovereignty of “national economies” becomes restricted. It seems difficult for policies to respond properly when it comes to the processes of changes in world economy. The scope of application of national foreign economic policy basically ends on the borders of national territories, except a situation when the country applies extraterritorial measures of trade policy. However, supranational activity of a country is the source of new conflicts, which in turn require specially established instruments of avoiding and resolving them.

Application of national policy is not only restricted, but also even threatened by developing globalisation process¹⁰. Global market invests the instruments of economic policy with quite new dimension and creates the possibility of choice. Governmental policy becomes a decisive factor as regards localization of economic activity of huge corporations, which

¹⁰ Vide: w. SZYMAŃSKI, *Globalizacja a suwerenność polityki gospodarczej państwa*, in: *Polityka ekonomiczna w warunkach globalizacji pod redakcją P. BOŻYKA*, published by Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warsaw 2004, p. 22–38.

is restricting them in political autonomy of the decision-making process. Activity of transnational corporations across the borders of countries gives multinational corporations a possibility, in certain circumstances, even to eliminate the countries by one another. Transport infrastructure, education systems, cultural offer, taxes, standards of environmental protection, social welfare systems, labour law and customs tariffs are becoming variables in this race for international competitive position of countries. Traditional structure of social welfare system and labour law are subject to competitive pressure, as they constitute one of the major factors of localization of economic activity and the supporters of global competition deem their necessary in order to be able to stay on the global market.

The states – along with the companies operating inside them – respond to the changes in operating environment on the international market through different strategies. Some companies in many sectors of industry adopt a defensive strategy during their battle with foreign competition and make an attempt to hide behind the protectionism measures established by the state, thus protecting themselves from the changes in world economy. Other companies implement offensive strategy of activity on global market, trying to benefit from their competitive advantages. However, most countries and companies combine elements of both strategies in very diversified proportions. Conservative protective measures serving as a protection from external competition are binding within the scope of change of state-led economic policy and adoption of new legal regulations.

Globalisation processes have started from growing international integration of the spheres of economic life. Primarily economic, followed by social and political dynamics of globalisation processes, which was started as a regularity of the world economy taking shape, more and more often applies to other spheres of social life and it breaks with the traditional system of national states, based on restrictions and relatively closed economic, legal, politic, cultural and social systems.

Depending on the assumptions made, the necessity of controlling globalisation may be assessed either positively or negatively. If in this process of global policy-making one mainly sees the chance for optimisation of economic structures, compared to the activity of invisible hand of the market, in the conditions of free competition, then globalisation should be opposed to the coordination of international trade policy. Policy should prepare the ground for fundamentally positive phenomenon of ever-growing international integration, for allocation of work in international economy as well as to protect from disturbances resulting out of the internalisation processes. If there is a necessity of establishing legal frameworks in order to regulate globalisation processes going beyond the policy of a national state, then the countries may become more disciplined when it comes to their reactions regarding economic globalisation, most commonly by way of escaping – in the name of their own interest – to protectionism of national economics.

Facing the existence of protection trends in economic policy of large industrialized countries we may ask a question, what exactly seem to be an incentive for deliberate liberalization of international trade and driving out the state intervention. From a historical perspective, the states deemed protectionism a positive phenomenon, which on the eve of the 21st century may be an argument for gradual withdrawal from the protection of the national market. For evaluation two arguments may be quoted: firstly, experiences with different forms of protectionism race; secondly, new quality of globalisation processes of world economics. If all greater trade powers protect their national economies by means of customs and non-tariffs barriers then the world trade may collapse and thus there may be an international allocation of work in world economy, which in turn may result in significant prosperity reduction.

Apart from the above, there is a huge, mutual interweavement of national economies of industrial countries. If the country protects its national economy by means of trade policy measures, then it is inevi-

table than the costs of manufacturing goods produced for international markets increase. Such experiences became an element of American economy due to protection of steel manufacturers in the USA and the adopted compensating steel import duties. While national steel manufacturers received a market niche protected by means of barriers, the production costs of derivative products, branches of industry dealing with processing of steel in the USA increased and their level of competitiveness fell as a result thereof. Protective duties and other impediments in particular sectors have double consequences in world economy, which is subject to globalisation – protection of one branch has negative effects on other branches, in particular those that are dependent on the protected one.

In a way, establishing trade policy is going through a deep crisis: what seemed to be a definitely positive instrument of protection for the entire national economy fifty years ago, suddenly turns out to be an instrument of internal transfer of losses from one branch to another. Branches that were potentially benefiting from duties and other impediments in trade, will still be interested in external protection – however, this protection in these new conditions entails high political costs. Thus, tendentially protectionism becomes a zero-sum game, if not a negative one – benefits of some entities arise due to losses incurred by some other entities.

Free trade policy brings many benefits, such as: fall of prices of goods, increase of efficiency, scale effects and mass production on global markets, implementation of innovations in manufacturing process. While industrialized countries were benefiting from opening up of economy, the countries with protectionist trade policy had poor results in the process of economic development.

The fact that many industrialized countries run a strategic trade policy seems to be a threat to the idea of free trade. Recently WTO also falls back on the idea of trade policy, which is a mixture of elements of trade with some forms of state interventions.

From the point of view of the risk at stake and dangers of strategic trade policy of countries of the North and South, and growing internalisation in the world economy, it seems justified to search for legal norms that could be assigned to the order of world trade system. It is exactly the hybrid nature of the pursued trade policy that poses visible dangers, i.e. rhetoric promotion of free trade accompanied by continuous development of instruments of protectionism in national economic policy. Requirements regarding the functioning of WTO go beyond the obligations of international organization. Depending on the infiltration of national sovereignty by WTO rules there is a question concerning the future of further development of institutional and process and legal structures.

Assigning legal forms to world trade system should be carried out in two ways – on the one hand, there should be, as far as possible, visible distinctions between admissible interventions of states and inadmissible forms of protectionism, by means of developing as precise as possible material standards for trade policy and foreign economic policy, on the other hand, one should prevent application of those standards depending on the self-evaluation of the states, by means of submitting controversial issues for a decision of neutral third parties. Rules of disputes settlement have to be separated from the influence of the states on the judgment. WTO rules have to serve the world trade system and not the interests of particular countries. Implementation of WTO rules may not be an attempt by large trade powers to assume a rhetorical obligation to follow these rules in order to evade them in conflict.

Potential danger of emerging asymmetry of powers may not be underestimated. Big trade blocks – both the United States, as well as European Communities – demonstrate it again, continuously trying to combine the rhetoric of binding principles of the world trade system order with the policy of their own interests, accompanied by total disregard for the assumed legal commitments of WTO. A series of processes of settling disputes against the USA and the EC bears witness to those continuous

attempts. Finally, weakening of the WTO principles poses a threat to the fundamental principles of world trade system. In fact, the success of the Uruguay Round and WTO depends on unanimous quid pro quo between industrialized countries and countries of the Third World: a large number of developing countries accepted the demands of industrialized countries to extend liberalization of trade onto the area of services and better protection of intellectual property rights, unlike the promises of opening up the markets of Northern goods for developing countries, particularly within the scope of textiles and agricultural articles.

There is an urgent necessity to change the functioning of WTO, because member countries of this organization only respect material obligations and institutional regulations in half. Implementing institutionalised forms of dispute settlement and mechanisms of trade policy review, WTO becomes a relatively efficient system, because small countries have a "weapon" against large trade powers, and the conflicts between the United States and WE have a chance to be solved on the forum of international organization.

Establishing world trade system order is important also from the perspective of private-economic actors of world economy. Enterprises active on international scale do not have to be afraid of sudden, unexpected fluctuations of exchange rates, although they are the biggest barriers in international trade. They have to be afraid of trade policy measures. Against exchange rates fluctuations the companies introduce reliable security strategies, which however do not contribute to the development of transactional costs, but they guarantee to the companies security of planning their economic activity. WTO does not provide protection against protective measures of trade policy. Enterprises running their activity on a global market show huge interest in invariability and stability of trade conditions for their economic transactions. The more complex the network of companies and/or the production network constructed on the territory of a country is, the more vulnerable

the companies are to political perturbations. In these conditions changes of trade policy measures may completely “destroy” world strategies of enterprises and lead to the loss of investments worth billions.

Predictability of hindrances in trade and influence of trade policy on international competition has a key role in this situation. Free trade itself is not the only goal from this perspective. Some deviations from free trade are not harmful for particular economic entities, if intervention measures are constant and predictable. Thus, there is a huge interest and urgent necessity to stabilize intervention of countries on their way to establish legal norms regarding international trade policy in order to provide security guarantee for planning decisions regarding investments and strategies of the companies.

Both the states and the participants of economic activity seem to be interested in establishment of stable and transparent rules for dispute settlement in foreign economic policy and departure from strong pressures, from organizational point of view, of economic lobbies.

Protection of interests of the entire economy is only possible by avoiding the dependency of the national trade policy on the influential lobby and pressure groups. However, WTO has to acknowledge that when establishing the economic policy, the countries have to not only force the idea of free trade but may benefit from different forms of interventionism as well. What is important for establishment of legal and institutional WTO standards is not the ideology of “free trade at any cost”, but stabilization of national economy and trade policy without disregard for the established principles. Moreover, it is important to guarantee impartial settlement of disputes as a mechanism regulating the order of world trade system. WTO has to become a forum of compromise of interests between the postulates of industrialized countries of the North and the postulates of the South. ■

4. Doha Development Agenda – an attempt of reforming world trade system

4.1. CONTROVERSIAL ASSUMPTIONS OF DOHA DEVELOPMENT AGENDA

It is not the first time in the post war history of world trade system, when the political will to commence multilateral trade negotiations obscured the possibility to establish trade concessions. In case of GATT Tokyo Round, which started in 1973 during the first three years only few agreements were made between the parties taking part in negotiations. Since the beginning of the Ministerial Conference in Punta del Este in 1986 to 1990 negotiations within the framework of Uruguay Round have been slow. The reason thereof was undoubtedly the fact that negotiations applied to new areas of trade rules such as: services, protection of intellectual property, agriculture and dispute settlement¹¹.

As suggested by previous experiences of the course of rounds within the framework of GATT/WTO, frustration caused by the suspension of multilateral trade negotiations may be deemed a rule, not an exception. Time frames for another round of negotiations adopted in November

¹¹ ERNST-ULRICH PETERSMANN, *Reforming the World Trade System, Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance*, Oxford 2005.

2001 during the Ministerial Conference in Doha were not quite realistic from the beginning. There were no reasons to assume that during the 19th round of WTO negotiations these quite ambitious postulates of trade negotiations will be running faster than the previous ones. The understanding of the balance of interests of the agenda of the Doha Ministerial Declaration underlies the problem of the slow pace of negotiations.

GATT was established in a particular moment and it had particular functions assigned. According to the idea of its originators it was supposed to be – along with Bretton Woods financial institutions – not only the instrument of post-war reconstruction of international economy but first of all, a factor stabilizing its activity and dampening disruptions of temporary balance, which could arise in particular countries or regions. Such mechanisms was to prevent, by means of international trade, transfer of local economic disturbances to other regions by very rapid initiation of protectionism and retorting, just like it was in the era of Great Depression of the 1930's. In intellectual terms, GATT was an outgrowth of post-Keynesism with its characteristic emphasis on the regulative function of public authority. Such genesis of GATT was indirectly reflected in its formal and institutional shape – as a contract between the governments, regulating their mutual relationships regarding the issue of international exchange and internal economic order, determining the conditions of implementation thereof by particular countries.

Meanwhile today's globalisation is first of all, the result of actions of individual, private entities - more efficient, whose actions are less open than those taken up by the governments, whose main goal is efficiency and not democracy. In these conditions the issue of adequacy of many current principles of GATT/WTO surfaces. One of the significant external symptoms of this phenomenon is the increasing pressure on multilateral trade system and its institutions exerted by non-governmental institutions. Their pressure in particular countries is even stronger and this in turn affected not only the official positions in negotiations, but

also ongoing performance of treaty obligations lying with the governments as a signatories of appurtenance to the trade system.

Economic interests of WTO participating countries during trade negotiations of Doha Round are so different that it may be impossible to attain the success that took place during the WTO Uruguay Round in its previous form.

Important source of lack of understanding in Doha Round is the dissatisfaction of developing countries with the current WTO world trade system. The previous development of liberalization of international trade may be stopped due to the fact that many countries are questioning the possibility of attaining benefits from the current provisions of GATT/WTO. Slow development of multilateral trade negotiations does not translate into quick agreement regarding the agenda of further liberalization of international trade.

Doha Development Round is a breakthrough, because it had taken up one of the most important challenges facing the multilateral trade system i.e. making the trade lead directly to economic development. However, there is a concern that without fundamental changes of liberalization project in the current round, the final agreement is not possible at all. Developing countries express their disagreement with the hitherto liberalization of trade, whereas many developed countries – objecting to protection – are not interested in opening up their market to the goods for which they do not have comparative advantage (textiles, agricultural goods). As emphasized by Stiglitz¹², it seems obvious that if developed countries actually supported the economic growth of the least developed countries, they should lower their duties and export subsidies for the goods that are the subject of interest of developing countries. In the literature of economics there is a view, supported by developed countries, that reduction of one's duties is favourable and that is why developing countries should

¹² STIGLITZ E.J., CHARLTON A., *Fair trade – szansa dla wszystkich*, translated by ADAM SZEWORSKI. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

conduct unilateral liberalization, without looking back on the concessions made by developed countries¹³. If the problem of trade-supported development were limited to unilateral liberalization, then developed countries, opening up the markets, would enter the path of quick development. Moreover, objection of developing countries results from evolving processes of regional integration. In comparison to the previous period at the beginning of the 21st century—the amount of regional trade agreements concluded with the aim of attaining benefits by developed countries increased rapidly in national economy. Industrialized countries such as the United States and the European Union intend to benefit from the access to the markets of regional partners of integration groups, which may force smaller, developing countries to accept the provisions of trade agreements regarding labour and environmental standards. Currently these countries object to such agreements in multilateral negotiations.

Besides the necessity of regulating development issues of developing countries, there are also some circumstances hindering progress in multilateral trade negotiations. WTO has a wider scope of activity than GATT and there are also some internal reasons within the organization itself and some external circumstances hindering efficient functioning of international trade regulations.

New WTO agreements relating to trade in commercial service of TRIMs investments funds include the areas where conflicts are very likely to arise. It is also possible that opening of most sectors for foreign direct investments, one may lead to the elimination of national programmes, which are to secure the desired, favourable treatment for particular social groups.

The most important moot point hindering agreement is the international agricultural trade. For the first time the agreement regarding this issue was concluded in the Uruguay Round. However, some econo-

¹³ See: J. BHAGWATI, *Wolny handel dziś: ekonomiczne idee na nowe Milenium*, [translated by KRZYSZTOF SZCZYGIELSKI CeDeWu], Warszawa 2003.

mists did not deem it a real success, because only the existing barriers were codified and the scope of liberalization was insignificant. Now, on the one hand, we have a group of countries with a protectionist attitude. These countries are represented by the European Union and some other liberalization opponents for example Norway and Switzerland, where the level of protectionism is very high, and by South Korea and Japan among the Asian countries. These countries oppose to significant liberalization of agricultural trade most radically, demanding continuation of the provisions from the Uruguay Round – which means lowering of the customs duties and an even further reduction of export subsidies. On the other hand developing countries, major exporters of food, demand abolishing of all exports subsidies in agriculture and further liberalization of trade. This is a serious challenge for the European Union, which is not ready yet, and for the United States, who apply protectionist measures and other instruments of supporting the internal market. Because of this, for the first time there has been a common, albeit hardly specific, American-Union initiative. These countries were trying to reach an agreement regarding agriculture, however it turned out to be insufficient in order to conclude a general agreement.

Analysing benefits, we may of course say that on the one hand, developing countries are interested in liberalization and may benefit from it, but looking on the results of the simulation carried out by UNCTAD, showing the possible results of liberalization of agricultural trade, it turns out that most benefits would fall on developed countries. The problem is that some countries would benefit more, and others less. In the European Union consumers would benefit, whereas the producers would incur significant losses. It is the problem of fundamentals of common agricultural policy: on the one hand, the European Union agrees to a certain degree of liberalization because of the budgetary costs, on the other hand it knows that this process has to be gradual, because the member countries would not accept too rapid liberalization. When it comes to developing coun-

tries, some of them would benefit, although not as much in net terms, and according to the simulation, the producers would benefit while consumers would lose. Only the least developed countries could incur a loss as a result of liberalization – because this process leads to the increase of food prices in the world, and these countries are the major food importers because they have insignificant export capacities. In theory, liberal trade brings benefits to all countries. However, there are certain exceptions. This shows a certain dilemma and drama in this situation, where not all and not entirely are interested in advancing liberalization.

Besides the issues of agricultural trade, also some other topics give rise to controversy between the participants of negotiations. Regarding the traditional branch of trade in non-agricultural articles, indeed the level of protectionism is significantly lower, but still there are some sectors, where it continues to be high. These sectors include textile sector or metallurgical articles in developed countries. Quite different controversial issue is the agreement relating to public procurement – it is all about transparent principles and access to bigger markets, and this is mainly the subject of interest of developed countries. Another example is the so-called competition policy, which exists in the countries of the European Union and it prevents from the domination on the market of individual companies. The European Union believes that such model should be applied in the entire world, whereas some other countries, especially developing ones are quite sceptical. Another moot point is the agreement relating to investments. Better developed countries would like to liberalize the investment opportunities and create certain guarantees for countries exporting capital, whereas developing countries believe they do not need it that much. On the other hand, they would demand higher liberalization of the movement of workers and it is not the subject of interest of developed countries. In fact liberalization of trade service should be combined with the movement of workforce. Thus, there are a few serious problems that are not easy to solve.

The key issue in Doha Round negotiations is the issue of leadership, or maybe lack of it because of the passive attitude of the United States. During earlier negotiation rounds the United States were the driving force of liberalization; in early 1990s the USA lost interest in unilateral leadership in world economy. The USA, who promoted the initiative in previous rounds, is more restrained here, especially after the failure in Seattle in 1999. Besides they may have quite different priorities now.

It is obvious that the existence of world trade system regulations may be indispensable for most countries of the world. The activity of WTO, even if it does not lead to extensive liberalization of international trade, prevents escalation of protectionism and to a certain extent it protects the interests of the least developed countries.

The failure of Doha Round could have negative effects. All negotiations could be stopped and then WTO could quickly be transformed into an organization like UNCTAD, which is a forum for political debates, discussions and declarations, with insignificant real meaning for liberalization of trade. Maybe the success of Doha Round depends on whether it succeeds in addressing a wide range of subjects. WTO is an institutionally expanded organization and thus it is not capable of covering all those areas of activity with a single round of negotiations. So maybe an alternative solution is to conduct limited negotiations only within certain areas.

A great success of Doha Round would be reduction of barriers imposed in developed countries on exports from developing countries in agricultural trade and non-agricultural goods, wider scope of liberalization obligations by more developed countries and some marginal strengthening of WTO rules (e.g. in anti-dumping procedures). Different interests of particular groups of countries participating in the round indicate that this scenario is rather impossible. Restricted liberalization along with strengthening of few rules would show, that WTO would prevail but it would leave multilateral trade system in poor condition, vulnerable to

various circumstances, even more strongly limited and hindered by discriminative measures taken up by integration organizations.

One of the threats to further liberalization of international trade is the swiftly increasing number of preferential trade agreements, often bilateral, which are driving third countries out of the marketplace. As a result of the effect of trade relocation, preferential trade agreements lead to the worsening of the prosperity of member countries and wealth of the world welfare.

Against the background of growing internationalisation of economy and urge towards liberalization of trade there are some current arguments in favour of protectionism. These arguments include strategic trade policy and industrial policy.

The most serious danger resulting out of the criticism of multilateral trade system is its possible influence on the conduct of trade policy. There are some real reasons to believe that such criticism may lead to a reversal of trends in trade policy, especially to the departure from the “open market” policy and from the obligations in international trade policy and in general, it can cause the “stray from the straight and narrow path”. Such effect would be unfortunate, if not tragic, given the positive contribution of the world trade and foreign investments to the development of the world efficiency, which has taken place during the last 50 years and high protection costs and the risk of retaliation.

4.2. MARKET ACCESS FOR NON-AGRICULTURAL PRODUCTS

Despite significant reductions in the previous rounds, customs duties still constitute a serious trade barrier regarding many products. In some sectors (textiles and clothing, leather articles) the level of customs duties is still high and it has the nature of carousel tariffs. The phenomenon of tariffs escalation takes place as well.

In the scope of non-agricultural market access (NAMA) in Ministerial Declaration mandate, the objective of this round was the “reduction or elimination of customs tariffs, including the elimination of carousel tariffs, high customs duties and tariffs escalation as well as removal of non-tariffs barriers, in particular in the interest of export needs of developing countries¹⁴. This way the criticism from developing countries regarding the disadvantageous for them provisions of the Uruguay Round was acknowledged. Developing countries claimed that these were mostly developed countries that benefited from the agreement of the Uruguay Round. Dissatisfaction of developing countries confirmed the tendencies taking shape in the previous decade in the international trade, which reflect the increase in the significance of developing countries within the area of agricultural goods¹⁵. Taking account of interests of developing countries, the Ministerial Declaration adopted the principle “less than full comity”, which meant abandoning mutual customs duties reduction relating to developing countries.

During the 5th Ministerial Conference in Cancun WTO member countries did not agree on the principles of liberalization of non-agricultural trade because of non-fulfilment of demands of developing countries. Annex B of the wording from the Ministerial Conference in Cancun, providing the framework of liberalization proposal regarding the non-agricultural market access¹⁶, was criticized by developing countries and deemed partial in favour of developed countries. The wording did not focus on the principle of “less than full comity”, which was called on in Doha Declaration. The proposals of developed countries called on to the non-linear formula¹⁷,

¹⁴ Paragraph 16, DOHA WTO MINISTERIAL 2001: MINISTERIAL DECLARATION, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November 2001.

¹⁵ World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002*, UNCTAD, *Trade and Development Report 2002*.

¹⁶ WTO JOB (03)/150/Rev. 2 (dated 13 September 2003).

¹⁷ See Annex B, Para 3. Some developing countries represented the view, that implementation of the proposal of tariffs reduction presented at the Ministerial Conference in Cancun would lead to quite significant reductions of customs duties. In comparison to these applied by developed countries, whose tariffs at that time were considerably low.

called the Swiss formula, and sector tariffs reduction. Developed countries applied low customs duties in import of industrial articles (e.g. in the EU the average applied customs duty is around 3%), while most developing countries still maintained very high customs duties, especially in particular sectors e.g. chemical, automotive or electronic. Developed countries (including especially the European Union and the United States) demanded a broad increase of access to the markets of developing countries, supporting ambitious and transparent non-linear formula. Adopting this formula would allow for significant customs duties reduction and at the same time for increase of export possibilities to those countries that were formerly protected by high tariff barriers.

In the first half of 2004 the negotiation process within the framework of NAMA accelerated. The United States, taking account of the interests of developing countries, supported the application of mixed customs duties reduction formula, which is a combination of the Swiss and the linear formula¹⁸. It was decided that mixed methodology of tariffs reduction would lead to a significant reduction of customs duties for less competitive developing countries, in contrast to the linear formula, which did not take account of the possibility of liquidating carousel tariffs.

During the meeting in July 2004 the General Board adopted so called July Package, which, regarding the NAMA case, called on to some additional negotiations relating to the amount of non-related tariffs¹⁹, flexibility towards developing countries, participation in non-agricultural trade, shares in sector negotiations and trade preferences²⁰. After the acceptance of the July Package, negotiations focused on the I Girard's proposal, which included the non-linear tariffs reduction formula, in favour of developing countries.

¹⁸ See BOB Zoelick's letter to ministers of the WTO member countries dated January 30, 2004.

¹⁹ In case of non-related customs duties, the basis for the reduction shall be the multiple of the currently applied MFN rate.

²⁰ See annex B paragraph 1 WT/L/579 (dated 2 January 2004).

Until the ministerial conference in Hong Kong neither the detailed formula of customs duties reduction, nor the scope of sectors covered with elimination of customs duties were determined.

Due to the imbalance in the international trade system, which is being reflected in the imbalance in distribution of benefits resulting out of globalisation and because of the high protection of developed countries for major export products of developing countries, liberalization proportions of NAMA have to cover two issues at the same time, which are as follows:

- a) Reduction of “tariffs chimneys”, tariffs escalation and lowering high tariffs hindering exports from developing countries to the markets of developed countries.
- b) Guarantee of differentiation of negotiation offers covering the disproportion in the levels of development of developing countries.

The less developed countries, which recently joined the world economy, needed a different coefficient in the customs duties reduction formula, allowing for relatively slower adjustment process adapting economies for operation in the conditions of advancing liberalization of trade.

4.3. AGRICULTURAL TRADE IN THE DOHA ROUND

In previous trade negotiations of the Doha Round agreements relating to three most important issues of international agricultural trade were adopted: market access, external support and exports subsidies.

According to the decisions of the Uruguay Round in the international trade of agricultural articles only customs tariffs apply, all non-tariffs barriers were replaced with a customs equivalent. During multilateral negotiations of the Doha Round there were two basic proposal of tariffs reduction. The first one – linear – was a “copy” of the applied formula of negotiations from the Uruguay Round from 1986-1994, during which

average tariffs reduction was applied for agricultural articles provided that minimum reduction was applied. The second proposal called “the Swiss Formula”²¹, which stands for greater reduction of higher customs duties and smaller for lower customs duties. It would allow for eradication of the so-called tariffs chimneys (in developed countries customs duties on some products exceeded 200%). Also a concept of the so-called mixed formula was pondered, which consisted in identifying three groups of products. Reduction of customs duties on the products included in the first group would be implemented according to the formula adopted in the Uruguay Round. Customs duties on the products included in the second group would be reduced according to the Swiss formula, leaving the factor determining the final rate of the maximum tariff for further negotiations. The third group would acquire duty-free tariffs access.

Blended formula of tariffs reduction in agricultural trade, as originally proposed by the United States and the European Union, was rejected in favour of the bound formula, called tiered or banded formula (taking different bands of tariffs reduction into account). This version also took account of differentiated structures of customs encumbrances of developed and developing countries. The European Union and developed countries were granted permission to admit certain number of products deemed sensitive as exceptions from the application of the adopted reduction formula. It was agreed that there would be a significant improvement of the market access for each product. Moreover, the progressiveness principle, requiring the highest reduction for the highest tariffs, was adopted, thus giving basis for significant increase of the market access.

Decisions as regards the external support for agriculture covered significant reduction of both general level of external support bound by

²¹ For the first time the Swiss Formula was suggested by Switzerland during negotiations of Tokyo Round in the 1970's and it was the subject of discussions in negotiations within the scope of tariffs reduction regarding tariffs of non-agricultural goods (industrial). Switzerland did not support the application of such method in agricultural negotiations in Doha Round.

the concession list of a particular WTO member country, as well as its two particular elements: *amber box*²² and *de minimis*, however in case of developing countries the principle of special and differential treatment was to be considered. Adoption of this principle meant that developing countries allocating almost their entire minimum support in order to maintain the subsistence and resources of poor farmers, would be exempted from internal support reduction. At the same time the level of support was to be established in case of the blue box category. It was decided that support within the *blue box* category would not exceed 5% of average agricultural production of a particular member country within a historical period specified during negotiations. Support measures for the *blue box* category were reviewed as well, governed by the concept that they are to function as measures not disturbing the support or with minimally disturbing impact.

According to the principle of special and differential treatment (SDT) conditions of support reduction for developing countries provided for longer implementation periods and lower reduction rates. These countries also had to maintain the binding law allowing for exclusion of the investment subsidies from reduction obligations generally accessible

²² Applied to the producer covered with programmes restricting production (assigned to the size of the area or aimal farm and not to the size of production itself). According to the degree of impact on distortions in world trade the external support was divided into three categories: Amber box – all measures of external support, which lead to distortion of the international trade and the production itself. Pursuant to the art. 6 of the Agreement on agriculture these include measures other than those included in blue box and green box. First of all, these are intervention prices and direct payments for agricultural manufacturers. Developed countries were obliged to 20% support reduction within amber box within 6 years, whereas developing countries were obliged to 13% support reduction within 10 years. Minimal support (*de minimis*) is allowed in the amount not exceeding 5% of internal support, which do not qualify as amber box and thus do not create significant distortions in the international trade. This category is to play an interim role and includes types of internal support which do not influence, or which have only a minimal influence on distortions in trade exchange or production. This excluded the application of price support or direct additional payments combined with the size of production. These measures are not subject to reduction.

to agriculture and subsidies for venture capitals for agricultural production generally accessible to producers with low income or with limited resources. It also applied to support of producers in order to induce them to abandon illegal drug cultivation.

As regards exports subsidies, it was decided that developed countries would eliminate export subsidies in agricultural trade by 2013. According to the SDT principle developing countries were obliged to eliminate all forms of export subsidies in a long term. Apart from the above it was decided that certain practices disturbing trade activities would be eliminated (according to the agreed schedule and terms and conditions), namely those of state trade enterprises dealing in exports jointly with elimination of export subsidies granted by those companies or granting to them government financing and writing them off (the issue of further application of monopoly rights was to become the subject of further negotiations).

4.4. SERVICES

Negotiations within the scope of services were included in the new round of multilateral WTO negotiations (the so called Doha Development Round), which started at the Doha Ministerial Conference in Qatar (9-14 November 2001). Doha WTO Ministerial Declaration accepted the Work Programme postulating the continuance of services negotiations on the basis of Guidelines and procedures for services negotiations. Decisions of the Doha Ministerial Declaration imposed an obligation on GATS member countries, which required them to present preliminary services demands by 30 June 2002 and preliminary service offers by 31 March 2003.

At first it was intended that negotiations should finish by 2005, however negotiations were slow – GATS member countries made the pace of services negotiations conditional on development in nego-

tiations relating to other WTO fields (mainly in agriculture). The 5th WTO Ministerial Conference in Cancun (September 2003, Mexico) brought no effects and it ended in a fiasco. After that there was a period of stagnation and negotiations were renewed only in spring 2004.

Negotiations relating to detailed obligations within the scope of services are conducted in form of presenting demands and offers relating to market access and national treatment according to the established "Negotiation guidelines". They are being conducted between particular WTO member countries and eventually they assume the form of detailed obligations. The subject of services negotiations is also the establishment of principles applying to: extraordinary protective measures, government procurement and subsidies as well as further maintenance or abolition of exception from MNF general disciplines covering national regulations (the latter deals with the requirements imposed on foreign suppliers in order to be able to operate on a particular market). In March 2003 participants of services negotiations agreed upon the criteria for considering the so-called autonomic liberalization in negotiations. "Negotiation guidelines" pay a lot of attention to interests of developing countries. It was decided that they may open up a smaller number of service sectors, subject fewer types of service operations to liberalization, implement the opening gradually. Particularly flexible approach during the negotiations takes place with regard to the least developed countries.

By October 2004 only 48 WTO member countries presented their service offers (including the European Union). Expectations of many partners expressed towards the others were quite higher than previously offered.

On the 1 August 2004 WTO General Board adopted the Labour Programme (the so called July Package, document WT/L/579) concerning implementation of the Doha mandate including the framework for further negotiations, also within the scope of services. In this document

GATS member countries committed themselves to achieve progress in negotiations, according to the Doha mandate. Among others it was decided that the member countries, which previously had not submitted preliminary service offers, would do so as soon as possible. The date of submission of improved, reviewed offers was appointed by the end of May 2005. While submitting the offers, the member countries should ensure high quality of these offers, particularly in sectors and ways of providing the services important from the point of view of exports interests of developing countries, in particular of the least developed countries.

4.5. TRADE-RELATED ASPECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHT

In view of the attempts to reform the world trade system within the framework of multilateral trade negotiations taken during WTO Doha Development Round there is a question relating to the existence of foundations weighing in favour of changing the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS), in particular within the scope of observance of the competition rules²³. These rules, binding during the implementation of TRIPS regulations, have a fundamental meaning for preserving equality of competition opportunities for national and imported goods. According to the binding WTO principles, non-discrimination (MFN clause and national treatment) and transparency of administrative practices, TRIPS regulations may not constitute a source of application of measures that may disturb the competition conditions to be met by imported goods compared²⁴ to national goods on the internal market.

²³ ABBOTT M. F., COTTIER T., GURRY F., *The International Intellectual Property System, Commentary and Materials*, Kluwer Law International 1999

²⁴ FREDERICK M. ABBOTT, *Are the Competition Rules in the WTO TRIPS Agreement Adequate?* In: ERNST-ULRICH PETERSMANN with the assistance of James Harrison, *Reforming the World Trade System, Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance*, Oxford 2005.

The history of negotiations relating to TRIPS regulations reflects the concern expressed by developing countries as regards possible effects of anti-competition market restriction by intellectual property rights. In particular developed countries were against the broad definition of intellectual property rights, because unilaterally applied measures of IPR protection might constitute barriers in the international trade. There were concerns, whether greater protection of intellectual property rights would not strengthen the monopolist position of multinational corporations, with harmful impact on the less wealthy part of population by means of increasing prices of medicaments and food.

Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) came into existence under the provisions of the GATT Uruguay Round. It includes the provisions relating to minimum standards of a majority of regulatory provisions regarding intellectual property rights in all WTO member countries. TRIPS agreement is an integral part of WTO. The agreement includes seven sections and 73 articles, covering copyrights and related rights, IC designs, denominations of geographic origin, trademarks, industrial designs and patents. TRIPS agreement set forth minimum formal standards of IPR protection, the procedures and preventive measures, which the member countries should have at their disposal when enforcing those rights, IPR were extended onto basic GATT principles, such as transparency and lack of discrimination.

Article 8.2 stipulated that “proper preventive measures, provided that they are in conformity with the establishments of this Agreement, may be required to prevent misuses of intellectual property rights by their owners or using practices, which are contrary to common sense, restrict the trade or have a negative impact on international technology transfer” shows visible influence of TRIPS competition rules²⁵. From the point of view of the competition rules binding during the applica-

²⁵ ABBOTT M. F., COTTIER T., GURRY F., International Intellectual Property an Integrated World Economy, Aspen Publishers 2007.

tion of IPR both by developed, as well as by developing countries, the application of art. 8.2 only in good faith becomes doubtful.

The provisions of article 40, section 8 of the Agreement seem to be more detailed and related to anti-competition practices as well as connected with the functioning of TRIPS.

In the art. 40 of TRIPS the parties to the agreement agreed that certain licensing practices or conditions relating to the intellectual property rights may have harmful effects for trade or hinder dissemination and transfer of technology. The wording of this article allowed the member countries to enumerate in their legislation those conditions or practices that constitute an abuse of IPR and give grounds for government intervention. This creates the opportunity to implement, if need be, anti-competition bills. The countries may be very interested in the application of rules of international provisioning, according to which the national purchasers may buy patented and brand products anywhere – wherever they find most profitable prices. It is in full conformity with TRIPS, despite the fact that the European Union and the United States are active followers of national and regional approach in this area.

In TRIPS Agreement it was acknowledged, that compulsory licenses²⁶ serve as a measure available for correction in case of patents abuse. The license obligation is justified on the grounds of the public interest, it constitutes the authorization of the government or the company to produce and sell the product (e.g. health protection medicament) without the permission of the patent owner. In TRIPS Agreement WTO member countries were given significant freedom in development and application of the competition law in order to eliminate intellectual property rights harmful to trade.

Permission for member countries allowing them to determine legislative licensing practices provided for in art. 40.2, which in “particular

²⁶ Article 31 (1) of TRIPS Agreement relates to the issue of suspended patents, exploitation of which in other case may be blocked. It is the provision that is related to competitiveness as well.

cases” may be deemed an abuse of the protection of intellectual property rights, gave a lot of freedom regarding the interpretation of the provisions mentioned hereinabove. Developed countries may use the wording “in particular cases” to build greater competitiveness in international trade.

There may be some ways of improving the wording of art. 8.2 or article 40, so as to improve the transparency of provisions, but in practice they do not seem to collide significantly with the freedom of member countries to formulate and apply the competition principles in their implementation of intellectual property rights. It is doubtful, whether the new negotiation round is required for establishment of the recognition of the freedom from legal point of view. Moreover, Doha Declaration on TRIPS Agreement and Public Health, paragraph 5, confirms flexibility indispensable in parallel trade and obligatory license rules.

TRIPS Agreement does not restrict the possibility of application of preventive measures by member countries (antimonopoly offices, national courts) in case of violation of the competition law in enforcement of intellectual property right. Preventive measures may include orders, penalties and as already mentioned above, obligatory licenses²⁷.

Despite some freedom of application of preventive measures during infringement of the competition law, if developing countries decided to use this right, they could find themselves under the pressure of developed countries.

Since the changes of previous TRIPS regulations will insignificantly affect the actions of WTO member countries within the scope of following the competition rules, the key issue is the identification of benefits for the member countries due to change of current provisions.

There is one issue that remains to be settled and that is the issue of norms of the competition law in WTO member countries. The followers of implementation of international competition rules in WTO were

²⁷ There are some certain conditions imposed on obligatory acquiring of licenses as an antitrust remedy, but the major effect is the permission for lowering compensations based on the remedial character of the license.

guided by the necessity of market access. The absence and poor enforcement of acts on competition hinders the market access, allowing the national companies to exclude the entry from the outside or high increase of costs thereof. Developing countries are afraid of anti-competition behaviours of transnational companies. The United States and the European Union, as large entities in world economy, have anti-competition laws, which have harmful consequences for consumers within the area of their jurisdiction. Developing countries have less possibilities of disciplining transnational corporations violating competition on their markets. The most obvious example thereof is the export cartel, planned in order to abuse the market position on foreign markets. Such cartels bring benefits to their countries of origin, if only the adverse effects for own domestic consumers will be compensated in excess with benefits manufacturers, related to the ability of increasing prices on foreign markets. These in turn will cause harm for foreign wealth, if the costs for consumers shall exceed the surpluses for producers in these countries. Application of rules of the law on competition lies in the interest of the United States and the European Union as an instrument of export promotion and restriction of the scope of conflicts relating to mergers of huge companies as they are less interested in subjecting their own companies operating on foreign markets to strict international rules. Also small countries are interested in market access, however they may have concerns, whether they will be able to obtain assistance in disciplining anti-competition behaviour of the companies that are subject to foreign jurisdiction. Main exporters, aggrieved by antidumping activities, would like to focus on anti competition effects of trade policy and not on the competition acts themselves.

The provisions of TRIPS agreement gave the countries significant freedom in the application of the competition policy, abuses of dominant position and trade restrictions due to the observance of intellectual property law. In the course of time the United States and the Euro-

pean Union took quite different stands as regards appropriate industrial policy, its purposes and instruments. It seems doubtful that the United States and the European Union in the scope of the competition policy would like to stick to the harmonization principles within the area of intellectual property rights, because such changes entailed narrowing of the scope of freedom within the area of industrial policy.

Developing countries had significant freedom in formulating and applying TRIPS and competition rules and thus they clearly oppose the attempts to negotiate new regulations within the scope thereof.

Developing countries may benefit from additional principles in the context of competitiveness and regulations of TRIP agreement in their mutual relations. Restrictions of the competition market in TRIPS provisions may clearly affect developing countries in their mutual relations just like it may be in case of their relations with developed countries, with a certain exception, that developing countries are currently major importers of technologies subject to the protection of intellectual property rights.

Public health protection and ensuring development promotion require relaxation of patent law. In order to do so it is possible to broaden the application of obligatory licensing and application of patents by a given country. Developing countries have the required national acts allowing for public usage of patents. The patent holders are not allowed to demand restrictions and may not demand compensation in court for suffered loss. The necessity of quick solution of obligatory licenses problem within the scope of health protection was outlined in Doha Ministerial Declaration on the TRIPS and Public Health Agreement dated 14 November 2001 due to the high cost of access to necessary medicaments to fight epidemics in developing countries. The necessity to apply obligatory licenses for pharmaceuticals is extremely important because of their application to cure diseases induced by HIV/AIDS, although the observers in developed countries point out that no more

that 5% of medicines listed by the World Health Organization (WHO) are subject to patents²⁸.

The TRIPS Agreement requires further changes. One should consider extension of licensing beyond single cases (medicines) to a wider group of products, if developing countries are not able to acquire products patented by corporations – if they decided not to support such market, if it is too small. Profits lost by patent holders as a result of such licensing obligation are probably low in relation to incomes acquired by them as monopolies in advanced developed countries, so they may not have a significant meaning for new technologies development. The cost connected with inability of developing countries to access technologies, in particular relating to medicines, is huge. Article 40 should broaden the right of WTO member countries to pass resolutions within national legislation on combating licensing practices violating competition within the scope of intellectual property rights.

One needs to develop additional, new measures protecting technology transfer from developed countries to the least developed ones. In Doha Declaration it was agreed that the subject of trade agreements may be the promotion of technology transfer (article 37), that is why it was proposed to establish a working group in order to develop recommendations on how a progress can be achieved. The measures proposed include development of special incentives encouraging national enterprises to transfer technologies to developing countries.

4.6. TRADE VS. INVESTMENTS

Although the connections between the international trade and investments were the subject of multilateral negotiations already in the

²⁸ D. MATTHEWS, WTO Decision on Implementation of Paragraph 6 of Doha Declarations on the TRIPS Agreement and Public Health: a solution to the Access to Essential Medicines Problem?, *Journal of International Economic Law*, Oxford University Press 2004.

last half century, they became the subject of discussions on a global scale only in the beginning of the 1980s.

The result of growing interest of WTO member countries in mutual relationships between trade and investments was evidenced by the conclusion of Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMS). It includes two basic principles: prohibition of application of any investment measures that do not conform to article III GATT 1994 (national principle), and those that do not conform to article XI GATT 1994 (general *prohibition* of quantitative restrictions).

In the new round ministers agreed upon the mandate in the Doha Ministerial Declaration relating to trade and investments as well as making the most important decisions at the 5th Ministerial Conference²⁹. After the fiasco of the Ministerial Conference in September 2003 in Cancun discussions relating to relations between trade and investment were so general that even the most fundamental question related to negotiations on that issue was not clarified. The negotiations concerned the fundamental problem in the application of national clause i.e. non-discrimination of foreign investors compared to domestic ones. Negotiations were to cover the issues of investment security guarantee and national treatment, guarantee of constancy of obligations assumed in the promise given to the potential investor before the actual investment.

In the Doha Round these issues were promoted especially by the European Union, who postulated development of multilateral investments regulation system based on non-discrimination principle. The European Union demanded, that WTO member countries decided which sectors would be opened up to foreign investors and that all disputes relating to the principles of investing capital be settled at governmental level: which means at governmental level of the country of origin of investment and of the hosting country.

²⁹ Paragraph 20, *Doha WTO Ministerial 2001: Ministerial Declaration*, WT/MIN (01)/DEC/1, 20 November 2001.

One should consider two separate issues. One covers the necessity of concluding an agreement on investments and conditions; the other is to answer the question of rationale behind creation of this type of agreement on trade organization forum.

Lack of multilateral agreements on investments did not hinder unilateral access technologies, particularly relating to medicaments. According to UNCTAD, between 1991 and 2001, 1391 amendments were introduced into legal provisions regulating investment activity, including over 90% of liberalizing character. The countries also adopted over 200 regulatory changes in 71 states; only 6% of them were of restrictive nature. There are no reasons to force national governments to conclude a uniform multilateral agreement. Individual national regimes are frequently more sensitive to national development priorities than multilateral disciplines that are uniform for all.

From the experiences of application of international provisions regarding regulation of investments flow it seems that the observance thereof does not lead to major investments inflow. At the beginning of the 21st century the number of investment treaties increased up to over 2000.

Regulating the issue of international investment flow on WTO forum will face the opposition of developed countries, resulting from lowering of taxes, tightening of natural environment protection standards and labour standards in order to attract foreign capital. Developed countries are determined supporters of regulating international investments flow in form of WTO agreement in order to benefit from investing capital in the countries with low labour costs. ■

5. Termination perspective of Doha Development Round

In the first half of 2006 certain attempts were made to reach a compromise between major participants of negotiations that would lead to a positive completion of all negotiations conducted within the scope of Doha Development Round. Wide-ranging and intensive consultations were made in order to reach an agreement as regards the manner of presenting the national trade obligations within the scope of agricultural and non-agricultural goods.

On 24 July 2006 WTO Director General, during informal meeting of Trade Negotiations Committee, expressed the opinion, that lack of agreements regarding the manner of submitting concession offers hinders completion of all negotiations by the end of 2006. Pascal Lamy thought that the only solution would be the suspension of negotiations until major participants of multilateral trade system change their attitude, and he did not indicate any term of renewing the negotiations. He assessed that the value of concessions subject to agreements has a potential value, which is two- or three times higher than the value of concessions from the previous rounds, with both developed and developing countries as beneficiaries.

At the beginning of 2007 during the session of the World Economic Forum in Davos a step towards revival of multilateral trade negotiations of the Doha Round was made. It seems, that despite modest achieve-

ments in multilateral trade negotiations in the years 2001-2006, narrowing of the thematic scope of the Doha Round to few key issues resulted in some success. In order to achieve a greater progress in the negotiations of the Doha Round there should be a compromise between the United States and developing countries, such as India and Brazil. The United States have to abandon the traditional “double standards of American trade policy” such as granting minimal concessions in agricultural trade and making demands on other areas of negotiations at the same time.

Political will of some countries to complete multilateral negotiations during the Ministerial Conference in Cancun was too optimistic assumption, due to the short period after the announcement of the Ministerial Declaration in Doha, commencing the 9th round.

The 5th Ministerial Conference in Cancun – despite suspended negotiations – resulted in certain progress in the process of multilateral negotiations, because of the attempts to regulate the issue of intellectual property rights protection. At subsequent Ministerial Conference in Hong Kong in 2005, negotiation development was recorded as a result of the decision on eliminating export subsidies in international agricultural trade by 2013; also unilateral concessions in favour of the least developed countries were granted. And so a broad range of issues important for international trade were regulated, taking account of objection of developed countries to export subsidies applied in principle only in case of the international agricultural trade. Positive completion of Doha Development Round is dependent on four major participants of multilateral trade negotiations: the European Union, the United States, India and Brazil. The source of success of the Doha Round is a compromise in liberalization of the international agricultural trade. Internal support for agricultural sector in the United States raises many controversies. The United States is expected to be more willing to make concessions regarding the liberalization of agricultural trade. The United States is interested in agricultural trade concession granted by India. At the same

time the European Union, which is not interested in agricultural goods exports because of the lack of comparative advantage in this sector, is satisfied with the fact that India and Brazil set a concession for industrial production and within the services sector. Strong agricultural lobby in the United States opposing agricultural support reduction, is the source of concerns regarding quick completion of the Doha Round.

Multilateral trade negotiations between the United States, the European Union, Brazil and India, known as negotiations in G-4 group broke down in mid 2007 in Potsdam. Failure in progress of multilateral negotiations resulted out of the fact that the United States was unable to make concessions regarding internal support reduction for agricultural sector³⁰.

It is being assessed that the success of the Doha Round may translate into income increase due to trade liberalization from 290 billion to 520 billion dollars annually until 2015 and 60% thereof would go to developing countries (144 billion)³¹. On account of evaluation of such significant benefits, particularly for developing countries, one may think, that each year the prolonging negotiations of the Doha Round result in billion dollars lost a year. Certainly we may treat this evaluation of benefits resulting out of international trade liberalization with a certain amount of reserve, because after the earlier rounds ended, the thesis concerning income of participants of multilateral negotiations was not verified. It is obvious that a part of profits from international trade liberalization would be lost due to prolonging multilateral negotiations, however it does not mean that the effects for welfare and outbreak of protectionism are only negative, because previous successes of the world trade system bear testimony to a significant degree of trade liberalization. ■

³⁰ BHAGWATI J., *Why Trade Talks Broke Down*, Wall Street Journal, 6-7 July 2007.

³¹ World Bank, *Global Economic Prospects and Developing Countries: Investing to unlock global opportunities*, Washington, DC 2003.

6. European Union in the face of challenges of internalisation of the world economy

Trade policy is not one of the basic elements of economic policy of the European Union. In fact, common trade policy is one of the oldest Community policies of EC. Although foreign trade was not in the centre of European integration processes, but the establishment of a common market was motivated by the perspective of acquiring – due to removal of barriers to trade – benefits for wealth and economic growth of the member states. These motives were also behind the actions of the European Union in its willingness to liberalise trade as postulated in multilateral negotiations.

Economic integration within the framework of the European Union and trade liberalization on the international level are two projects that complement one another. Liberalization of trade on GATT/WTO forum and economic integration in Europe became not only an incentive for prosperity growth but they also pave the way to get dissociated from protectionist pressures on the national level.

Along with the establishment of a single European market and development of liberalization on multilateral forum, internal interests in the European Union became diversified and thus shaping of the external trade policy became more difficult. In some sectors of industry and large European corporations operating on a global market, whose development took place at the end of the 20th century, political and economic meaning of trade policy

increased. These changes were reflected in practice, because external trade in the 1990s became very important in the European economy. External trade turnover of the European Union increased a lot in case of services and goods. In the years 1991–2004 share of external trade in goods in GDP of EU–15 increased from 14.92% to 21.86%; for services external trade share in GDP of EU–15 increased from 5.51% to 7.12% in the years 1990–2004.

Provisions of the art. 131 of EC Treaty seem to confirm that the Community's supra-national institutions approve of basing the trade policy of the European Union on free trade theories in order to achieve the highest possible economic benefits.

According to some authors, establishment of tasks and instruments of trade policy by community institutions, as long as the contribution of the European Union to trade liberalization is not questioned, may seem to be inspired by other trade theories, to some extent by the mercantilism doctrine³². In shaping of trade policy this doctrine recommends maximization of trade turnover, in particular an increase in export parallel to reduction in imports. According to the mercantilism doctrine, the government is deemed a basic factor in securing international interests of national economy and economic entities. In shaping external trade policy interventionism is motivated by many different reasons – both political and economic. While in the past the countries aimed at maximizing gold and currency inflow, currently they may aim at promoting the opportunities of pursuing economic activity abroad by national enterprises. At the same time particular branches of industry should be protected from foreign competition, which is increasing along with the development of international trade liberalization processes.

Thus, EC institutions responsible for development of common trade policy have to take account of different aspect of external circum-

³² NITSAN CHOREV, *European Union trade politics: pursuit of neo-mercantilism in different fora?* In: *Strategic arena switching in international trade negotiations* / edited by WOLFGANG BLAAS and JOACHIM BECKER, Aldershot, England; Burlington, VT: Ashgate Pub., c2007.

stances (changes in world economy) and internal (protection from foreign competition) and consider them in their strategies. The states have always been active entities developing trade policy. Only the forms and level of freedom in selecting trade policy instruments changed. While in the second half of the 20th century the application of standard trade instruments such as: tariffs, quantitative restrictions and exports subsidies became more and more restricted as a consequence of application of multilateral GATT/WTO rules and processes of regional integration, at the beginning of the 21st century they changed their interests towards the multitude of other economic policies in order to force their external trade interests. And so they are using other areas of economic policy, in particular interest rate policies, fiscal, industrial and technological policy, increasingly the labour market and payroll policy, education, and even health policy.

In fact, in neo-liberal globalisation era i.e. since the late 1970s, most industrialized and developing countries transformed their economic policy instruments in order to improve external competitiveness of their economies. As a result of new ideologies in economic sciences, especially endogenous growth theory, political decision makers of the European Union started to emphasize the importance of other economic policy components. It became very clear in the assumptions of the Lisbon strategy, adopted at the EU summit in March 2000 in Lisbon. The major goal of the Lisbon strategy is to transform the European Union into the most competitive and dynamically developing economic region of the world using most of the economic policies. So the societies and many other institutions such as universities, schools, hospitals, kindergartens, their infrastructure and even the state apparatus alone, are deemed an important source of economic competitiveness.

Whereas the goal of trade policy of the European Union is to increase net export, import restrictions are applied in more and more selective manner. The largest protection covers the agricultural sector,

where the average customs rate amounts to 17%. Besides standard customs rates there are the so-called carousel tariffs, the application of which means protecting the domestic market from foreign competition, focused selectively on particular products. Carousel tariffs apply both to unprocessed goods, meat and agricultural goods, as well as to the products intended for further processing on the area of the European Union. These products include: sugar (customs duty 350%), milk and dairy products (average customs duty 87%) and cereals (average customs duty 53%). In case of other agricultural articles (leather, cotton, wool and oils), whose share in aggregate agricultural import amounts to 27% with the zero or low tariffs applied. The protection level in agricultural trade is usually higher in the European Union than in the United States and Japan, but it is the European Union that is the biggest world importer of the agricultural goods.

However, tariffs protection in industrial sector was significantly reduced after the Second World War. Protection mainly covers ready made products and processed goods. Despite the fact that at 3.5% weighed average, import tariffs on ready made products are usually very low, for 12% of all ready made products – mainly consumer goods – the applicable tariffs are still 10% or higher. To provide a contrast: for unprocessed goods there are no carousel tariffs exceeding 10%. Trade protection instruments such as: anti-dumping and anti-subsidizing measures are applied on a large scale. Similarly to goods sector, the importance of protection in services sector decreases. Since mid 1980s the EU regulations or legal provisions of member countries regarding service movement discriminating against supplies from the third countries were tempered through the processes of intended liberalization and deregulation inside a particular group. Discriminative regulatory measures are maintained, mainly in case of a small number of services, particularly public services, although the process of gradual deregulation is carried out even in most sensitive sectors such as water supplies or health and social services.

In practice when determining the strategy and tasks of trade policy of the European Union the Community institutions juxtapose offensive interests to defensive ones³³. Offensive interests are present in those sectors where the European companies actively seek greater market access, contributing to the increase of trade balance surplus. This concerns agricultural goods export, in particular processed goods and access to foreign markets for most service sectors. Similarly to the case of trade in goods, the EU actively participates in the present round of multilateral trade negotiations aiming at deregulation of discriminative national systems in relation to the international investments flow and protection of the intellectual property rights. The European Union intends to establish harmonized regulations of multilateral arrangements in those areas that guarantee non-discriminative treatment of the companies from the European Union. In particular in bilateral trade negotiations attainment of these goals may result in better market access and reduction of regulatory requirements towards the EU companies.

Defensive interests are present in those sectors where the national economic interests require protection from the competition of the third countries, particularly within the agricultural and sector of such public services as education, health and social services etc.

The way of choosing direction and instruments of trade policy in comparison to other developed countries, particularly to the United States, certainly is not unprecedented on the scale of the entire world economy. The United States as a dominant economic, political and military power has very insignificant, if any, willingness to make a compromise during the implementation of trade policy goals. However, they often use a wide range of political resources (extraterritorial trade policy instruments), economic and currently more and more often, military instruments in order to persuade other countries to conclude an agree-

³³ Strategic arena switching in international trade negotiations /edited by WOLFGANG BLAAS and JOACHIM BECKER, Aldershot, England.

ment. The European Union usually has to apply “the carrot and stick approach”, which means incentive and pressure, in relation to particular negotiation cases. Thus, bilateral trade agreements of the European Union are supplemented with provisions relating to political, cultural and scientific and technological cooperation. The European Union offers to developed and the least developed countries development assistance programmes and preferential market access for products subject to special interest of developing countries, such as the case of the EU initiative in favour of the least developed countries – *Everything but Arms (EBA)*.

All changes that took place in the world economy under the influence of globalisation processes led – during the shaping of common trade policy tasks – to difficulties in determination of economic interests of the European Union³⁴. By lowering transportation costs and through technological progress, globalisation contributed to the situation where the international labour division became deeper, more and more often European enterprises use production bases outside the European Union, maintaining a significant part of their activity and employment in Europe. From the point of view of community manufacturers’ interests one of the challenges faced by common trade policy is the necessity to formulate the protection level taking account of the production outsourcing by carried out by European enterprises, which further compete with the manufacturers pursuing their activity within the European Union.

Currently the subject of discussion within the European Union is the idea of exempting the European companies having their manufacturing bases outside the European Union from trade policy measures (from anti-dumping procedures). However, this proposal faced strong opposition from the member states maintaining their production ap-

³⁴ Europe in the globalisation era: European instruments of trade protection in the context of changes in the world economy. Green Paper for social consultation, Brussels, 4 October 2006.

paratus in the European Union³⁵. Many Community member states, headed by Italy, France and Germany formed a coalition against liberalization of trade regarding the issue of market access for those companies that decided to relocate their production outside Europe. This problem will continue to grow, because the World Bank envisages relocation of the production from Europe to the countries with low labour costs. The states opposing to changes of trade policy instruments in the context of outsourcing development included: Greece, Lithuania, Poland, Portugal, Romania and Hungary.

The pressure of external factors, in particular WTO provisions, will lead to an increase in protectionist trends in some areas of economy. It applies to the agricultural trade, results of changes of the common agricultural policy and textiles and clothing import after the expiry of Multi-textiles Agreement. This thesis is confirmed by recent reviews of the trade policy of the European Union³⁶.

For decades the issue of agricultural trade protection has been one of the major negotiation subjects in WTO and several times it has almost led them on the verge of fiasco. The expenditure on agricultural subsidies in OECD countries in the first years of the 21st century amounted to around 360 bn dollars in total, which means 1 bn dollars a day. These expenses included, on the one hand, financing costs of export subsidies, applied in order to enable the surplus production resulting from price support and, on the other hand, of internal subsidies, which disturbed trade to a lesser degree. In the negotiations of the Uruguay Round differentiation between export subsidies and internal support was applied. Export subsidies, as the instrument resulting in disturbances in the international trade were in-

³⁵ Previously European companies lowering costs of economic activity, moving production to the countries with lower production costs (to India and China) risked hindrances in Community market access.

³⁶ Trade Policy Review, Rapport by the Secretariat European Communities, World Trade Organization, January 2007, also see: THARAKAN P. K. M., *Storm Signals: An Analysis of the Trade Policy Review of the European Union*, The World Economy 2006.

cluded in the so-called orange box, whereas income support, disturbing trade much less, was included in the so-called blue box. Those instruments, which do not disturb trade, but promote environmental targets or development of rural areas, were included in the so-called green box.

The major countries exporting agricultural articles such as Australia, Brazil, Argentina, Canada – were the supporters of serious reduction resulting in the elimination of all subsidies; these countries believed that the internal subsidies qualification into three types of boxes were the measure to reformulate the support of agriculture and not to eliminate subsidies. In the 1960s and 1970s the United States changed its internal policy, replacing – to a certain extent – intervention prices with direct additional payments; that is why during multilateral negotiations it was interested in elimination of the export subsidies. However, by reforming its agricultural policy in the Farm Act of 2002, it increased expenditure on the support of agriculture. Some developing countries also wanted to eliminate the export subsidies because of the lack of opportunities to compete with the level of support of the OECD countries. Some of those countries, out of concern for food safety, would like to maintain certain scope of their internal support of agriculture and its programme.

The European Union started gradual abandonment of the price support and as a token thereof in 1992 it announced the reform of common agricultural policy in McSharry's 2000 Agenda. The programme of changes of common agricultural policy announced in 2000 Agenda resulted in further reallocation of agriculture support in order to eliminate the instruments disturbing the international trade. The European Union was willing to reduce and even to eliminate export subsidies. Due to the political role of agricultural manufacturers a certain scope of moderate subsidies in the so-called blue box was maintained and so were the instruments of multifunctional agricultural development in promoting environmental protection and development of rural areas by means of subsidies from the so-called green box.

In order to avoid diplomatic isolation of the European Union in Doha Development Round, the European Commission strived after further changes in common agricultural policy in order to preserve the instruments of orange and blue box. The Governments of the United Kingdom, Sweden and the Netherlands supported these changes. The governments of France, Ireland and Belgium opposed to them claiming that they would weaken the negotiation power of the European Union. The aspirations of the Commission were forced in the works of the Council of the European Union and the European Council. The provisions of the Luxemburg reform stipulate decoupling of direct payments from production and thus reallocation of this instrument to the so-called green box. It became possible through isolation of the French position in the Agriculture Council.

Reform of the current agricultural policy in the European Union, along with the increase of expenditure on agricultural policy in the United States led to a convergence between the policies of the United States and the European Union. As a result thereof an unprecedented common document was drafted even before the WTO Ministerial Conference in Cancun in September 2003.

At the Ministerial Conference in Cancun the European Union found itself under the pressure of the remaining WTO member countries, striving for elimination of export subsidies within a particular timeframe, reduction of internal support and opening up the market to agricultural products from developing countries. The European Union agreed to the demands of the participants of multilateral negotiations regarding the issue of export support elimination for those products that are subject to the biggest interest of developing countries, provided that the negotiations would cover all forms of export support, including export credits and food support applied by the United States. The European Union was not ready to indicate the date of support elimination in the form of export subsidies until some major developing countries such

as Brazil and India open up their markets for EU products. Regarding the issue of resources of the so-called blue box, the EU was interested in keeping them, because they served as the basis for changes in the common agricultural policy.

For the European Union the most important issue at the Ministerial Conference in Cancun was to gain leadership in agricultural negotiations and to obtain consent for concessions, provided that other participants promise to lower the support for agriculture. Regarding the issues of trade liberalization, non-governmental organizations and the representatives of agricultural manufacturers lobby had different opinions. The countries interested in wider opening up of the market for processed goods and services of developing countries, in particular Brazil and India, claimed that the European Union may negotiate further concessions regarding agriculture in exchange for lower binding tariffs on major markets of developing countries. Civil society groups generally preferred the new and improved offer of the European Union.

Reforms of the common agricultural policy allowed the European Union to be more flexible in arrangements relating to the reduction of customs duties on agricultural articles. Reduction in intervention prices on butter and skimmed powder milk in the years 2004–2007 facilitated reduction of the applied MFN customs tariffs. This way demands of Brazil, the major sugar manufacturer in the world were fulfilled. Brazil is interested in significant trade liberalization in this branch of production. The adoption by the EU of the Luxemburg reform in 2003 enabled it to conduct negotiations in the round regarding the issue of internal support. Regulations of the Luxemburg reform allowed for transfer of almost 90% of the existing support from the *blue box* to the *green box*³⁷.

The European Union could deal with the export subsidies by establishing production control (i.e. quota) – in order to eliminate export surpluses – or to reduce the price support – in order to lower produc-

³⁷ Agra Europe, 17 December 2004.

tion incentives, in particular on the products manufactured for export. According to the assumptions of the Luxemburg reform, lowering of intervention prices on milk and sugar, would allow for reduction of expenditure on export subsidies³⁸.

The European Union believes that the principles of WTO should go beyond trade issues and take account of such issues as: environmental and landscape protection, welfare of animals and development of rural areas. In agricultural negotiations the European Union is guided by the assumption that for liberalization within its agriculture it should receive a compensation in other sectors.

Textiles and clothing trade constitutes a great challenge for the European Union. The threat of increase of protectionism in the EU trade policy appeared along with the expiry of the so-called *Multi-fibre Arrangement – MFA*. Quantitative restrictions in textiles and clothing trade were binding until 2004. Uncertainty of major world textiles and clothing importers after the elimination of the Multi-fibre Arrangement as for the actual liberalization of the international trade of this commodity group resulted out of the increasing wave of new anti-dumping activities of OECD against competitive producers.

Concerns of the United States and the European Union regarding the increase of competitiveness of Chinese goods and loss of workplaces in textile industry was visibly and strongly emphasized on public forum.

At first textiles and clothing manufacturers expressed their satisfaction with permission to continue special, selective security measures, despite the expiry of the Multi-fibre Arrangement, as it was agreed in the Uruguay Round. As soon as on 1 March 2005 China introduced unilateral export taxes on many clothing export items, partially because of the pressure imposed by other countries with low income, who were afraid, that the elimination of the Multi-fibre Arrangement would

³⁸ A. Swinbank, *Development in the WTO and Implications for the CAP*, The University of Reading, London 2005.

“destroy” their world market share and partially under the pressure of developed countries. Thus, already after the expiry of the Multi-fibre Arrangement, China introduced the policy of export restrictions. China and the European Union came to an understanding within the scope of which China voluntarily restricted export increase from 8% to 12,5% annually in the area of textile products by 2008.

In the presence of increasing significance of free trade ideas and along with the parallel increase of protectionist trends, deployment of common trade policy is an unquestionable success of the European Communities, from the point of view of protecting the interests of the enterprises. The policy of the European Union conducted on WTO forum i.e. “the carrot and stick approach” allows to protect the economic interests of the European companies. Also the advancing process of trade liberalization does not constitute such a serious threat connected with the inflow of cheaper products from the third countries. As a significant entity in the international trade, the European Union may force the third countries to voluntarily export restriction in bilateral negotiations, as it was in the case of China after the expiry of Multi-fibre Arrangement. The increase of protectionism in trade policy allowed maintaining the external trade balance of the European Union, as it took place in the years 1990–2004. Admittedly, until 1999 EU-15 recorded increasing deficit of trade balance both in trade in goods and in service movement. In the years 1999–2004 this perspective differed slightly but in 2005 the EU recorded had a record trade balance deficit amounting to EUR 108.8 billion since 1958³⁹. ■

³⁹ External and intra-European Union Trade, Statistical Yearbook, Data 1958-2005, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg 2006.

Bibliography

1. ABBOTT M. F., COTTIER T., GURRY F., *International Intellectual Property an Integrated World Economy*, Aspen Publishers 2007
2. ABBOTT M. F., COTTIER T., GURRY F., *The international Intellectual Property System, Commentary and Materials*, Kluwer Law International 1999
3. Agricultural Trade Liberalisation: Its Ambiguous Consequences on Developing Countries, *Centra D'Etudes Prospectives et D'Informations Internationales*, No 236 – July-August 2004
4. ANDERSON K., MARTIN W., *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*, Working paper WPS3607, The World Bank, 2005
5. AVI-YONAH S.R., *Globalisation and tax competition: implications for developing countries*, *Cepal Review*, August 2001, Vo. 74
6. AVI-YONAH S.R., *Globalisation, Tax Competition and the Fiscal Crisis of the Welfare State*, *Harvard Law Review*, May 2000
7. BHAGWATI J., *Wolny handel dziś: ekonomiczne idee na nowe Millenium*, [transl. KRZYSZTOF SZCZYGIELSKI CeDeWu], Warsaw 2003
8. BHALLA S., *Imagine There's No Country*, Institute for International Economics, Washington DC 2002
9. BLAAS W., BECKER J., *Strategic arena switching in international trade negotiations*, Aldershot, England; Burlington, VT: Ashgate Pub., 2007

10. BOUET A., BUREAU J.C., DECREUX Y., JEAN S., *Multilateral Agricultural Trade Liberalization: The Contrasting Fortunes of Developing Countries in the Doha Round*, Working paper, 2004
11. BOUET A., DECREUX Y., FONTAGNE L., JEAN S., LABORDE D., *Computing an Exhaustive and Consistent, ad-valorem Equivalent Measure of Applied Protection: A Detailed Description of MacMap_HS6 Methodology*, Working paper, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations, CEPII, Paris 2004
12. BUREAU J., CH., JEAN S., MATTHEWS A., *The Consequences of Agricultural Trade Liberalization for Developing Countries: Distinguishing Between Genuine Benefits and False Hopes*, No 13, Paris 2005
13. DEVEREUX M., *Where Will Tax Competition End? - Will Corporate Tax Continue To Fall Until The Rate Is Zero?* The Banker, London, Apr 1, 2007
14. DIAO X., *Tell me Where it Hurts, and I'll Tell You who to Call*, International Food Policy Research Institute, Washington 2004
15. DOLLAR D., KRAAY A., *Growth Is Good for the Poor*, Policy Research Working Paper No. 2587, Washington DC, World Bank 2001
16. DOŁĘGOWSKI T., *Perspektywy realizacji Strategii lizbońskiej – implikacje dla Polski i regionu Europy Środkowej*, Zeszyty Naukowe KGS SGH, Warszawa 2004.
17. DRABEK Z., *Globalisation under threat: the stability of trade policy and multilateral agreements*, Edward Elgar, Cheltenham Northampton 2001
18. De la Fuente, *The empirics of growth and Convergence; a selective review*, Journal of Economic Dynamics and Control
19. *Europa w erze globalizacji: Europejskie instrumenty ochrony handlu w kontekście zmian w gospodarce światowej*. Zielona Księga do konsultacji społecznej, Brussels, Oct. 4 2006
20. *External and intra-European Union Trade*, Statistical Yearbook, Data 1958–2005, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2006

21. FRANCOIS J. F., MARTIN W., *Trade Liberalization in the Doha Development Round*, Economic Policy, CEPR, 20(42), London 2005
22. HAYEK F., *Competition as Discovery Procedure*, New Studies In Philosophy, Politics Economic and the History of Ideas, The University of Chicago Press, Chicago 1978
23. MADDISON A., *The world economy; a millennial perspective*, Development Centre Studies, OCED, Paris 2001
24. MOLLE W., *Global economic institutions*, Routledge London, New York 2003
25. MOORE M., BALDWIN R. E. (i inni), *Doha and beyond: the future of the multilateral trade system*, World Trade Organization, Cambridge 2004
26. NELSON D., *The political economy of policy reform: essays in honor of J. MICHAEL FINGER*, Amsterdam Elsevier, Boston 2004
27. Oxfam, *A round for free. How Rich Countries are Getting a Free Ride on Agricultural Subsidies*, Oxfam, United Kingdom 2005
28. PANGARIYA A., *Agricultural Liberalisation and the Developing Countries: Debunking the Fallacies*, mimeo, Columbia University, 2004
29. PETERSMANN E. U., *Reforming the World Trade System, Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance*, Oxford 2005
30. RODRIK D., *International trade and big government*, in B. J. COHEN (ed.) *International Trade and Finance, New Frontiers for Research*, Cambridge University Press
31. RODRIK D., *The global governance of trade as if development really mattered*, Harvard University, Cambridge University Press 2001
32. SMITH A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, University Chicago Press, 1976, Vol. 2
33. THARAKAN P. K. M., *Storm Signals: An Analysis of the Trade Policy Review of the European Union*, The World Economy 2006
34. TIEBOUT M. C., *A pure theory of local expenditures*, Journal of Political Economy, Oct 1956, no. 64, p. 416-4.

About the Author

Graduate of the Foreign Trade Faculty of the Warsaw School of Economics, an assistant professor at the Warsaw School of Economics. Since 1998 employed at Jean Monnet Chair of European Integration.

A scholar of Innsbruck University (Austria). In the years 1998–2000 she was granted a scholarship from the European Commission to complete her paper ‘Implications of the Adoption by Poland of Common Agricultural Policy (ACE Project)’. In 1998 a Ph.D. intern at St. Gallen University (Hochschule für Wirtschafts-, Rechts-, und Sozialwissenschaften – HSG) in Switzerland. The author of numerous articles on international economic relations and European integration. Co-author of many textbooks: ‘Exemplification of international economic relations’, ‘Relations between Poland and the European Union’, ‘Transitional periods in the Treaty on the accession of Poland to the European Union’, ‘Polish economy in the European Union in the years 2004–2006’.

In the years 1997–2003 she worked working in the Ministry of the Treasury. In the years 2000–2002 a member of the Supervisory Board of the company ‘AWNWIL’ S.A. in Włocławek.