**Monika Wojtas**

# Międzynarodowa polityka handlowa w XXI wieku : główne trendy

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 41/1, 391-403

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MUZEUM HISTORII POLSKI

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH
I ZARZĄDZANIA

STUDIA I PRACE WYDZIAŁU NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA nr 41, t. 1

**Monika Wojtas***
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

# MIĘDZYNARODOWA POLITYKA HANDLOWA W XXI WIEKU – GŁÓWNE TRENDY

**Streszczenie**

W artykule przedstawiono najważniejsze tendencje w funkcjonowaniu międzynarodowej polityki handlowej w XXI wieku: 1) negocjacje organizowanej przez Światową Organizację Handlu Rundy Doha, które trwają od 2001 roku; 2) wzrost znaczenia układów regionalnych, a także rozpoczęcie negocjacji tzw. układów megaregionalnych; 3) intensyfikację stosowania protekcjonizmu w związku z kryzysem gospodarczym 2008–2009.

**Słowa kluczowe:** międzynarodowa polityka handlowa, regionalizacja handlu, protekcjonizm

## Wprowadzenie

Początki międzynarodowej polityki handlowej, rozumianej jako mniej lub bardziej uzgodnione przez grupę krajów cele i instrumenty wpływające na strumienie handlu międzynarodowego, sięgają XIX wieku[1]. Rozkwit międzynarodowej polityki handlowej nastąpił jednak wraz z podpisaniem Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT 1947) i kolejnymi rundami negocjacyjnymi

* E-mail: mwojtas@hektor.umcs.lublin.pl.

[1] J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania,* SGH w Warszawie, Warszawa 2005, s. 437.

organizowanymi przez sygnatariuszy tego porozumienia. Efektem było stworzenie międzynarodowych zasad mających na celu ograniczenie protekcjonizmu oraz niepewności w stosunkach handlowych. Utworzono także Światową Organizację Handlu (World Trade Organization – WTO), której powierzono zadanie administrowania dotychczas wynegocjowanych porozumień oraz dalszą liberalizację handlu międzynarodowego.

Celem artykułu jest przedstawienie najważniejszych trendów w międzynarodowej polityce handlowej ostatnich lat oraz wskazanie czynników, które wpływały na jej funkcjonowanie. Za główne trendy w rozwoju MPH uznano negocjacje prowadzonej na forum Światowej Organizacji Handlu Rundy Doha, wzrost znaczenia regionalnych układów handlowych oraz wzrost protekcjonizmu w związku z kryzysem gospodarczym 2008–2009.

## 1. Przebieg negocjacji Rundy Doha

Początek działalności Światowej Organizacji Handlu cechował duży entuzjazm co do dalszej liberalizacji i rozwoju handlu światowego. Jego przejawami były postępy w liberalizacji w czasie pierwszej Konferencji Ministerialnej WTO w Singapurze w 1996 roku (sektor IT i farmaceutyczny[2]) oraz włączenie nowych zagadnień w obszar zainteresowań WTO – handel a środowisko, standardy rynku pracy, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, polityka konkurencji i uproszczenie procedur w handlu zagranicznym, czyli ułatwienia handlowe (*trade facilitation*)[3]. Nowe zagadnienia często są określane jako „tematy singapurskie".

Zakończona w 1994 roku Runda Urugwajska znacznie rozszerzyła zasięg reguł światowego handlu i przewidywała plany dalszej liberalizacji, która miała dotyczyć m.in. handlu rolnego, handlu usługami, a także innych szczegółowych porozumień, np. w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych (SPS)[4].

---

[2] Efektem Konferencji Ministerialnej w Singapurze była eliminacja stawek celnych na 465 produktów farmaceutycznych. P. Gallagher, *The First Ten Years of the WTO. 1995–2005,* Cambridge University Press, Cambridge 2005, s. 37.

[3] *Ibidem*, s. 32–33.

[4] ICSTD, *Preparing for Negotiations on the Built-In Agenda: Non-Trade Concerns Loom Large for Agriculture Talks*, Bridges Listopad 1998, Vol. 2 No. 8, s. 1.

Pierwszą próbę rozpoczęcia nowej rundy negocjacji podjęto w 1999 roku na Konferencji Ministerialnej w Seattle. Celem miało być zbudowanie ram dla światowego systemu handlu w XXI wieku. Jednak próba otwarcia nowych rozmów zakończyła się fiaskiem[5]. Negocjacje rozpoczęto dopiero w 2001 roku w Doha w Katarze. W deklaracji ministerialnej zawarto istotne dla krajów rozwijających się zobowiązanie do skoncentrowania większej uwagi na problemach rozwoju[6].

Założono, że negocjacje zostaną zakończone do końca 2005 roku. Jednak już na pierwszym etapie, czyli przy pracach nad przygotowaniem ogólnych zasad liberalizacji (*modalities*), pojawiły się problemy, a treści dokumentów nie udało się ustalić do czasu zwołania Konferencji Ministerialnej w Cancun w 2003 roku. Konferencja rozpoczęła się 10 września 2003 roku, ale przedstawiciele krajów członkowskich zakończyli rozmowy bez podpisania deklaracji końcowej. Przyczyną porażki był spór krajów rozwiniętych i rozwijających się dotyczący dwóch zagadnień: liberalizacji handlu rolnego oraz tematów singapurskich[7].

Zdecydowana postawa krajów rozwijających się sprawiła, że zmieniono formułę dalszych negocjacji, które odtąd prowadzono na spotkaniach przedstawicieli różnych grup negocjacyjnych. Szczególnie istotne były rozmowy w ramach Grupy Pięciu (Five Interested Parties – FIP), do której należały UE, USA, Brazylia, Indie oraz Australia[8]. Osiągnięcie kompromisu ułatwiła także deklaracja Unii Europejskiej o gotowości do całkowitej eliminacji subsydiów eksportowych. Dzięki temu w lipcu 2004 roku w Genewie podpisano porozumienie zwane pakietem lipcowym (*July Package*), zawierające *Program prac Doha* (*Doha Work Programme*), które przywróciło wiarę w możliwość zakończenia. Pakiet umożliwiał kontynuację negocjacji, ale za cenę rezygnacji z części zagadnień – relacje między handlem a inwestycjami, polityka konkurencji oraz przejrzystość zamówień rządowych[9]. Przyjęcie pakietu miało dać impuls do intensyfikacji rozmów i zakończenia ich zgodnie

[5] D.K. Das, *Debacle at Seattle*, „Journal of World Trade" 2000, Vol. 34, No. 5, s. 188–191.

[6] J.E. Stiglitz, A. Carlton, *Fair trade. Szansa dla wszystkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 65–66.

[7] D.K. Das, *The Doha Round of Multilateral Trade Negotiations: Causal Factors Behind the Failure in Cancún*, Cancún 2003, s. 4.

[8] J. Clapp, *WTO Agriculture Negotiations and the Global South,* w:, *The WTO after Hongkong*, Routledge, red. D. Lee, R. Wilkinson, London–New York 2007, s. 45–47.

[9] WTO, Subjects Treated under the Doha Development Agenda, www.wto.org.

z pierwotnie zakładanym harmonogramem (grudzień 2005 r.) Dalsze negocjacje, prowadzone w 2006 roku, nie przynosiły realnego postępu, a niektóre kraje usztywniły swe stanowiska (np. USA), dlatego w lipcu 2006 roku dyrektor generalny WTO, Pascal Lamy, ogłosił zawieszenie rokowań do czasu zasadniczej zmiany stanowisk głównych uczestników rundy[10].

Próba rewitalizacji rozmów w 2008 roku także zakończyła się fiaskiem. Rozpoczęte 21 lipca 2008 roku posiedzenie miało doprowadzić do przełomu w Rundzie Rozwoju. Jednak uzgodniono jedynie 18 z 20 poruszanych zagadnień. Ostatecznie powodem zerwania rozmów stał się specjalny mechanizm ochrony rynku (*Special Safeguard Mechanizm* – SSM) przyznany krajom rozwijającym się. Umożliwia on czasowe zwiększenie stopnia protekcji w sytuacji wzrostu importu produktu lub istotnego spadku jego ceny. Mimo że powszechnie akceptowana jest konieczność wprowadzenia SSM, to nie udało się uzgodnić, czy i w jakiej sytuacji możliwe będzie zwiększenie ceł ponad poziom sprzed negocjacji Rundy Doha. W efekcie odwołano planowaną na grudzień 2008 roku Konferencję Ministerialną[11]. W kolejnych latach wezwania na szczytach grup G-8 i G-20 do jak najszybszego zakończenia negocjacji nie wpłynęły na wiążące deklaracje.

Przełomem miała być IX Konferencja Ministerialna, która odbywała się w dniach 3–6 grudnia 2013 roku w Bali (Indonezja). Rozmowy dotyczyły ograniczonego zakresu zagadnień – ułatwień w handlu, rolnictwa, specjalnego i zróżnicowanego traktowania oraz zwiększenia udziału w handlu krajów najsłabiej rozwiniętych. Kraje rozwijające się nie były zainteresowane liberalizacją handlu usługami ze względu na niewielkie zaangażowanie krajów rozwiniętych w liberalizację handlu rolnego, która była dla nich szczególnie ważna. Wiele kontrowersji wzbudzał również temat otwarcia rynków na produkty rolne, w którym kraje rozwijające się z grupy G-33 zaproponowały ustanowienie nowych przepisów dotyczących zapasów utworzonych przez władze publiczne w celach bezpieczeństwa żywnościowego oraz krajowej pomocy żywnościowej[12].

---

[10] F. Ismail, *From the Hong Kong WTO Ministerial Conference to the Suspension of the Negotiations,* „World Economics" 2006, No. 3, s. 133–166.

[11] R. Schnepf, Ch.E. Hanrahan, *WTO Doha Round: Implications for US Agriculture*, CRS Report for Congress, January 2010, s. 1.

[12] W. Dugiel, *Światowy system handlu – nowe wyzwania i próby reform*, SGH, Warszawa 2013, s. 193–194.

Po czterodniowych obradach 159 ministrów przyjęło porozumienie noszące nazwę Pakiet z Bali. Najważniejszym jego elementem było przyjęcie porozumienia dotyczącego ułatwień w handlu międzynarodowym (*Trade Facilitation Agreement*), w którym przewidziano przyspieszenie oraz obniżenie kosztów procedur celnych. Szczegółowe postanowienia dotyczą kwestii przejrzystości procedur, korupcji, a także pomocy państwom rozwijającym się we wzmocnieniu infrastruktury, szkoleniu służb celnych oraz pomocy finansowej we wdrażaniu postanowień pakietu. Każde państwo członkowskie ma publikować i aktualizować informacje dotyczące wszystkich wymaganych dokumentów do przewozu towarów przez granicę[13]. Przyjęto także tymczasowe rozwiązania w sprawie wyłączenia zapasów żywnościowych magazynowanych przez państwa rozwijające się oraz uzgodnienia m.in. w sprawie bawełny czy subsydiów eksportowych. Spośród spraw związanych z rozwojem zatwierdzono cztery dokumenty dotyczące: 1) zniesienia ceł i ograniczeń ilościowych na eksport z państw najsłabiej rozwiniętych (LDC); 2) objęcia ich uproszczonymi, preferencyjnymi regułami pochodzenia; 3) preferencyjnego dostępu tych krajów do rynku usług państw rozwiniętych; 4) mechanizmu monitorowania w odniesieniu do szczególnego traktowania państw rozwijających się[14]. Łącznie pakiet składa się z 10 porozumień. Ostateczna ratyfikacja porozumienia dotyczącego ułatwień handlowych i wprowadzenie, wiążących a nie tymczasowych, rozwiązań w zakresie zapasów żywnościowych miały nastąpić 31 lipca 2014 roku, jednak do tego czasu nie udało się osiągnąć porozumienia[15].

## 2. Regionalizacja międzynarodowej polityki handlowej

Rozwój regionalnych (preferencyjnych)[16] porozumień handlowych trwa od zakończenia drugiej wojny światowej, ale początkowo na ograniczoną skalę. Na początku XXI wieku rozpoczęła się tzw. trzecia fala regionalizmu, charakteryzująca

[13] WTO, http://wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/balipackage_e.htm (dostęp: 9.02.2015).

[14] Przegląd prawa międzynarodowego, *Przełom w Rundzie Doha*, http://przegladpm.blogspot.com/2013/12/przeom-w-rundzie-negocjacyjnej-z-doha.html (dostęp: 10.09.2014).

[15] ICTSD*, WTO Trade Facilitation Deal in Limbo as Deadline Passes without Resolution*, www.ictsd.org/bridges-news/bridges-africa/news/wto-trade-facilitation-deal-in-limbo-as-deadline-passes-without (dostęp: 15.09.2014).

[16] W artykule określenia preferencyjne i regionalne porozumienie są używane wymiennie.

się największą intensywnością. Obejmuje wszystkie kontynenty, ale szczególną aktywność wykazują kraje azjatyckie. Zawierane porozumienia mają zróżnicowany zasięg geograficzny i są podpisywane przez kraje o różnym poziomie rozwoju (między krajami rozwiniętymi, rozwijającymi się oraz z obydwu grup). Coraz większe znaczenie mają inne niż preferencyjne taryfy handlowe elementy, będące przedmiotem układów, takie jak usługi, przepływy kapitału, standardy, prawa własności intelektualnej, systemy regulacyjne czy zobowiązania dotyczące ochrony środowiska i rynków pracy[17]. W nowej fali regionalizmu zmieniło się także podejście do pojęcia regionalnej integracji, która wcześniej oznaczała układ zawarty między dwoma lub więcej sąsiadującymi ze sobą państwami. W ostatnich latach rośnie liczba układów zawieranych między dwiema stronami, coraz częściej łączą one także kraje, które nie sąsiadują ze sobą[18].

W roku 1990 liczba aktywnych preferencyjnych porozumień handlowych wynosiła 70, w ciągu kolejnych 5 lat wzrosła ponad dwukrotnie, a do 2010 roku – ponad czterokrotnie, czyli do około 300 umów. Do tak dynamicznego rozwoju przyczyniła się zmiana strategii gospodarczej wielu krajów na zorientowaną na zagranicę. W związku z tym szczególnie duży wpływ na rozwój integracji regionalnej miały porozumienia zawierane między krajami rozwijającymi się. W porównaniu z latami 70. XX wieku udział porozumień krajów rozwijających się między sobą wzrósł z około 1/5 do 2/3 w 2010 roku, natomiast udział porozumień między krajami rozwiniętymi spadł z 30% do niecałych 10%[19]. Regionalizacja osiągnęła swoje apogeum w latach 2005–2009, kiedy utworzono 72 układy handlowe, z czego połowę w latach 2008–2009; średnia roczna wynosiła 15,4[20].

Wszystkie kraje członkowskie Światowej Organizacji Handlu (z wyjątkiem Mongolii) były, według stanu na koniec 2010 roku, sygnatariuszami przynajmniej jednego preferencyjnego układu handlowego. Największą liczbę porozumień podpisała Unia Europejska (30). Kolejne pozycje zajmowały Chile (26), Meksyk (21),

[17] WTO, *World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements. From Co-Existence to Coherence*, Geneva 2011, s. 53, 57.

[18] J. Ravenhill, *Regionalizm*, w: *Globalna ekonomia polityczna*, red. J. Ravenhill, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagielońskiego, Kraków 2011, s. 216.

[19] WTO, *World Trade Report 2011*..., s. 55–56.

[20] B. Mucha-Leszko, *Globalna czy regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego?,* Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka 2014, nr 8, Szczecin 2014, s. 152.

kraje EFTA (od 20 do 22), Singapur (19), Egipt (18) i Turcja (17). Średnio w 2010 roku na członka WTO przypadało ponad 12 podpisanych porozumień[21].

Według stanu na koniec czerwca 2014 roku, WTO otrzymała 585 notyfikacji dotyczących podpisania porozumień, z których 379 obowiązywało w praktyce. Średnio każdy kraj rozwinięty miał podpisane układy z 23 krajami, obejmujące 60% obrotów handlowych[22].

Preferencyjne układy handlowe wykraczają poza granice regionów, połowa z nich ma charakter transregionalny. Wśród porozumień będących obecnie w fazie negocjacji lub niedawno podpisanych, ale jeszcze niewdrożonych praktycznie, wszystkie skupiają sygnatariuszy z różnych regionów świata[23].

Najczęściej występującą formą układu handlowego, jeśli chodzi o stopień integracji rynkowej, jest strefa wolnego handlu (*free trade area* – FTA). Taki charakter ma ponad 70% wszystkich zawieranych porozumień. Wzrost zainteresowania liberalizacją w sektorze usług stał się podstawą do wyróżnienia tzw. umów o integracji gospodarczej (*economic integration agreement* – EIA), które oznaczają wzajemne przyznawanie przez jej uczestników preferencyjnych warunków w handlu usługami[24].

Nowym ważnym zjawiskiem, jeśli chodzi o rozwój preferencyjnych układów handlowych, którego pojawienie się jest związane z impasem w negocjacjach Rundy Doha, jest podjęcie negocjacji w sprawie zawarcia tzw. porozumień międzyregionalnych, nazwanych także megaregionalnymi (*mega-regionals*). Pojęcie to P. Draper, S. Lacey, Y. Ramkolowan definiują jako układ spełniający następujące warunki[25]: 1) w negocjacjach uczestniczą co najmniej 3 kraje (ugrupowania); 2) uczestnicy układu odpowiadają za min. 25% światowego handlu; 3) negocjacje wykraczają poza zakres tematyczny porozumień WTO. Do tego typu porozumień autorzy zaliczyli Partnerstwo Transpacyficzne (*Trans-Pacific Partnership* – TPP)

---

[21] *Ibidem*, s. 57.

[22] United Nations, *World Economic Situation and Prospects 2015*, New York 2015, s. 55.

[23] WTO, *World Trade Report 2011*..., s. 58–59.

[24] R. Acharya, J.A. Crawford, C. Renard, *Landscape*, w: *Preferential Trade Agreement Policies for Development: a Handbook*, red. J.P. Chauffour, J.C. Maur, The World Bank, Washington 2011, s. 38.

[25] P. Draper, S. Lacey, Y. Ramkolowan, *Mega-Regional Trade Agreements: Implications for the African, Caribbean, and Pacific countries*, „ECIPE Occasional Paper" 2014, No. 2. s. 8.

oraz Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP).

Partnerstwo Transpacyficzne obejmuje negocjacje 12 państw z Ameryki Północnej (NAFTA), Ameryki Południowej oraz Azji i Pacyfiku. Planowane porozumienie miałoby dotyczyć przede wszystkim strefy wolnego handlu (towarami i usługami), ale ma uwzględniać także inne zagadnienia, takie jak zamówienia publiczne, prawo własności intelektualnej, zagadnienia dotyczące rolnictwa (środki sanitarne i fitosanitarne, regulacja rynku tytoniowego czy reguły konkurencji w sektorze rolno-spożywczym), inwestycje, politykę konkurencji oraz osobne rozdziały dotyczące funkcjonowania rynków pracy i ochrony środowiska. Rozpoczęte w czerwcu 2013 roku negocjacje między USA i UE dotyczące utworzenia Partnerstwa Transatlantyckiego w dziedzinie Handlu i Inwestycji w jeszcze większym stopniu koncentrują się na zagadnieniach wykraczających poza to, co jest przedmiotem rokowań na forum Rundy Doha, do których należą regulacje techniczne i sanitarne, prawo własności intelektualnej, zrównoważony rozwój i ochrona środowiska, transgraniczne przepływy kapitału, energetyka oraz małe i średnie przedsiębiorstwa[26].

Wśród tego typu umów uwzględnia się także często *Regionalną umowę o partnerstwie gospodarczym* (*Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement* – RCEP), która od listopada 2013 roku jest przedmiotem negocjacji krajów ASEAN z Australią, Chinami, Japonią, Indiami, Nową Zelandią i Koreą Południową. Kraje te odpowiadają za blisko 28% światowego eksportu, duże znaczenie ma także ich eksport intra – 42% całkowitego eksportu. Przewiduje się, że umowa będzie podpisana do końca 2015 roku[27].

Do głównych czynników, które wpłynęły na wzrost zainteresowania utworzeniem megaregionalnych układów, można zaliczyć[28]: 1) chęć kontynuowania współpracy regionalnej zapoczątkowanej w połowie lat 90. XX wieku przez Stany Zjednoczone i Unię Europejską; 2) brak porozumienia w negocjacjach Rundy Doha, a w rezultacie słabnące przekonanie o możliwości osiągnięcia porozumienia

[26] R. Melendez-Ortiz, *Mega-Regionals: What is Going on?*, w: *Mega-regional Trade Agreements – Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?*, The World Economic Forum July 2014, s. 14–16.

[27] United Nations, *World Economic Situation and Prospects 2015*, New York 2015, s. 56.

[28] W. Yong, *The political economy of the rise of Mega-Regionals*, w: *Mega-regional Trade Agreements*..., s. 20–21.

na poziomie multilateralnym; 3) uniemożliwienie powstania bloku gospodarczego we wschodniej Azji skupionego wokół Chin; 4) utrzymanie przywódczej pozycji w gospodarce przez USA i UE; 5) chęć czerpania korzyści z handlu i inwestycji wynikających z podniesienia standardów.

## 3. Wzrost protekcjonizmu jako skutek kryzysu gospodarczego 2008–2009

W związku z wystąpieniem zjawisk kryzysowych w gospodarce światowej w latach 2008–2009 pojawiły się obawy, że mogą się nasilić tendencje protekcjonistyczne. Według Światowej Organizacji Handlu, proces ten wystąpił, ale nie było aż tak istotny, jak się spodziewano. Liczba działań ograniczających handel[29] wzrosła z 53 w 2008 roku do 346 w 2009 roku, ale w 2010 roku ponownie zaczęła spadać, a liczba działań protekcjonistycznych była zbliżona do liczby decyzji dotyczących liberalizowania obrotów. Wzrost dotyczył zwłaszcza środków ochronnych takich jak antydumping czy cła wyrównawcze. Liczba notyfikowanych do WTO interwencji zwiększyła się z 38 w 2008 roku do 196 w 2009 roku, ale już w 2010 roku spadła do 104[30].

Podobne dane prezentowano w przygotowywanych w związku z kryzysem cyklicznych raportach specjalnej grupy roboczej utworzonej przy CEPR (Centre for Economic Policy Research). Wśród nowych, zastosowanych w związku z kryzysem instrumentów największe znaczenie miała pomoc publiczna (1/4 wszystkich zastosowanych w latach 2008–2011 środków) oraz środki ochronne (22%), trzecią pozycję zajęły cła (13%). Niewielkie znaczenie jako instrumenty ochrony przed kryzysem miały środki sanitarne i fitosanitarne oraz bariery techniczne (por. tab. 1).

Tabela 1. Udział poszczególnych rodzajów nowych środków ograniczających handel nałożonych w latach 2008–2011 w całkowitej liczbie zastosowanych instrumentów

| Zastosowany instrument | Udział procentowy |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Pomoc publiczna i *bail-out* | 25 |
| Środki ochronne (antydumping, cła wyrównawcze i in.) | 22 |
| Cła | 13 |

[29] Współczesny protekcjonizm w coraz mniejszym stopniu opiera się na cłach, wykorzystywane są za to innego rodzaju bariery, stąd określenie „działania ograniczające handel".

[30] WTO, *World Trade Report 2012*, Geneva 2012, s. 120.

| 1 | 2 |
|---|---|
| Inne bariery pozataryfowe | 7 |
| Podatki i inne ograniczenia eksportowe | 7 |
| Ochrona przed migrantami | 4 |
| Zamówienia publiczne | 3 |
| Środki o charakterze inwestycyjnym | 2 |
| Subsydia eksportowe | 2 |
| Zakazy importu | 2 |
| Finansowanie handlu | 2 |
| Kontyngenty | 1 |
| Środki sanitarne i fitosanitarne | 1 |
| Wymóg składnika krajowego | 1 |
| Subsydiowanie konsumpcji | 1 |
| Bariery techniczne | 1 |
| Pozostałe | 8 |

Źródło: S. Evenett, *The Landscape of Crisis-Era Protectionism. In Débâcle: The 11th GTA Report on Protectionism*, Centre for Economic Policy Research (CEPR), London 2012, s. 18.

Różnorodność stosowanych instrumentów protekcjonizmu powoduje, że trudno jest skwantyfikować ich efekty. Nie ulega jednak wątpliwości, że mimo stosowanych barier nie nastąpiło znaczące ograniczenie światowego eksportu. Jedynie w 2009 roku wystąpił spadek obrotów (o 23%), a w następnych latach odnotowano jego wzrost[31].

## Podsumowanie

Międzynarodowa polityka handlowa w XXI wieku jest prowadzona w zdecydowanie innych warunkach niż dotychczas. Nastąpiło bowiem osłabienie dotychczasowego układu sił gospodarczych, dotychczasowych liderów (Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej), a ukształtowały się nowe silne podmioty, zwłaszcza Chiny, Brazylia czy Indie, które stały się liderami krajów rozwijających się w czasie negocjacji Rundy Doha. Nastąpił także rozwój międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji, która zasadniczo zmienia postrzeganie efektów instrumentów polityki handlowej (tradycyjna ochrona przed importem może się stać pośrednim podatkiem eksportowym, a większy nacisk kładzie się na wpływ polityki gospodarczej na

[31] WTO, *International Trade Statistics 2014*, Geneva 2014, Appendix Table A1b.

koszty handlu). W efekcie coraz większe znaczenie mają regulacje i standardy dotyczące dóbr i usług i związane z nimi wymogi (np. dotyczące certyfikacji). Ustalona w 2001 roku agenda Rundy Doha w wielu przypadkach odbiega więc od obecnych warunków prowadzenia handlu. Innym problemem wynikającym z funkcjonowania międzynarodowych łańcuchów dostaw jest nierównomierny rozkład korzyści osiąganych przez kraje z tego tytułu[32]. Rosnąca liczba krajów członkowskich WTO oraz sprzeczności interesów powodowały przedłużanie się negocjacji Rundy Doha oraz zmniejszały szanse na jej sprawne zakończenie. W efekcie kraje w coraz większym stopniu decydują się na zawieranie układów regionalnych, które pozwalają na osiąganie postępów w liberalizacji rynków oraz uzgadnianie rozwiązań wykraczających poza zakres zagadnień Rundy Doha.

Proces ten rodzi pytania o przyszłość Światowej Organizacji Handlu: czy spowoduje on minimalizację jej roli w międzynarodowej polityce handlowej, a może przyczyni się do stopniowego obejmowania wszystkich członków WTO regułami wynegocjowanymi w ramach układów regionalnych.

### Literatura

Acharya R., Crawford J.A., Renard C., *Landscape*, w: *Preferential Trade Agreement Policies for Development: a Handbook*, red. J.P. Chauffour, J.C. Maur, The World Bank, Washington 2011.

Clapp J., *WTO Aagriculture Negotiations and the Global South*, w: *The WTO after Hongkong*, red. D. Lee, R. Wilkinson, Routledge, London–New York 2007.

Das D.K., *Debacle at Seattle*, „Journal of World Trade" 2000, Vol. 34, No. 5.

Das D.K., *The Doha Round of Multilateral Trade Negotiations: Causal Factors Behind the Failure in Cancún*, *Cancún* 2003.

Draper P., Lacey S., Ramkolowan Y., *Mega-Regional Trade Agreements: Implications for the African, Caribbean, and Pacific Countries*, „ECIPE Occasional Paper" 2014, No. 2.

Dugiel W., *Światowy system handlu – nowe wyzwania i próby reform*, SGH, Warszawa 2013.

Gallagher P., *The First Ten Years of the WTO. 1995–2005*, Cambridge University Press, Cambridge 2005.

Hoekman B., *Sustaining Multilateral Trade Cooperation in Multipolar World Economy*, „Review of International Organizations" 2014, No. 9.

[32] Szerzej na ten temat zob. B. Hoekman, *Sustaining Multilateral Trade Cooperation in Multipolar World Economy*, „Review of International Organizations" 2014, No. 9, s. 244–245.

ICSTD, *Preparing for Negotiations on the Built-in Agenda: Non-Trade Concerns Loom Large for Agriculture Talks*, „Bridges" Listopad 1998, Vol. 2, No. 8.

ICTSD, *WTO Trade Facilitation Deal in Limbo as Deadline Passes without Resolution*, www.ictsd.org/bridges-news/bridges-africa/news/wto-trade-facilitation-deal-in-limbo-as-deadline-passes-without.

Ismail F., *From the Hong Kong WTO Ministerial Conference to the Suspension of the Negotiations*, „World Economics" 2006, No. 3.

Melendez-Ortiz R., *Mega-Regionals: What is Going on?*, w: *Mega-regional Trade Agreements – Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?* The World Economic Forum, July 2014.

Misala, J. *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania,* SGH, Warszawa 2005.

Mucha-Leszko B., *Globalna czy regionalna liberalizacja handlu międzynarodowego?*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka" nr 8, Szczecin 2014.

Schnepf R., Hanrahan Ch.E., *WTO Doha Round: Implications for US agriculture*, CRS Report for Congress, January 2010.

Ravenhill J., *Regionalizm*, w: *Globalna ekonomia polityczna*, red. J. Ravenhill, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011.

Stiglitz J.E., A. Carlton, *Fair trade. Szansa dla wszystkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

United Nations, *World Economic Situation and Prospects 2015*, New York 2015.

WTO, *International Trade Statistics 2014*, Geneva 2014.

WTO, *World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements. From Co--Existence to Coherence*, Geneva 2011.

WTO, *World Trade Report 2012*, Geneva 2012.

Yong W., *The Political Economy of the Rise of Mega-Regionals*, w: *Mega-regional Trade Agreements – Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?* The World Economic Forum, July 2014.

## INTERNATIONAL TRADE POLICY IN THE 21ST CENTURY – MAIN TRENDS

### Abstract

The article presents main trends in international trade policy conducted since the beginning of the XXI century. Three major areas are discussed: 1) round of multilateral negotiations organized by the World Trade Organization – the Doha Round that does not seem to be coming to an end any time soon; 2) regionalism in trade policy including the idea to create so called mega-regionals; 3) protectionist tendencies that appeared due to the worldwide economic crisis of 2008–2009.

*Translated by Monika Wojtas*

**Keywords:** international trade policy, regionalism, Doha Round, protectionism

**JEL code:** F130