

# Wanda Dugiel

---

## Światowa Organizacja Handlu a kraje rozwijające się

---

International Journal of Management and Economics 24, 9-37

---

2008

Artykuł został zdigitalizowany i 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](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Wanda Dugiel

*Katedra Integracji Europejskiej im. Jeana Monneta*

## **Światowa Organizacja Handlu a kraje rozwijające się**

### **Wstęp**

GATT, czyli Układ Ogólny w sprawie Taryf i Handlu z 1947 r. (ang. General Agreement on Tariffs and Trade) przez dłuższy czas był klubem przeznaczonym dla państw uprzemysłowionych. Dzięki specjalnemu traktowaniu kraje rozwijające się na własne żądanie zostały wyłączone z wielu zobowiązań GATT. Wraz z utworzeniem Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organisation – WTO) rola tych krajów wzrosła, zarówno pod względem liczby członków, jak i rozmiarów rynków zbytu. Kraje te zostały objęte wieloma postanowieniami rundy urugwajskiej, z których nie zawsze potrafiły się wywiązać, co doprowadziło do ich marginalizacji na forum WTO.

Pełne zintegrowanie krajów rozwijających się ze światowym systemem handlu stanowi wyzwanie dla zainicjowanej w 2001 r. rundy rozwojowej Doha. Podejmując się próby zreformowania światowego systemu handlu, państwa uprzemysłowione muszą dokonać zmiany charakteru WTO – z „klubu bogatych” przekształcić się w wielostronną organizację międzynarodową.

Jedną z głównych przeszkód spowalniających postęp w rokowaniach rundy Doha jest niezadowolenie krajów rozwijających się z obowiązujących postanowień GATT/WTO oraz domaganie się przyznania specjalnego statusu w światowym systemie handlu.

Przedmiotem opracowania jest analiza zaproponowanych w rundzie Doha opcji włączenia krajów rozwijających się w światowy system handlu. Część z tych propozycji stanowi powrót do podejścia klubowego i ponownego różnicowania krajów na bogate i biedne, co wyłączyłoby praktycznie kraje rozwijające się z korzyści odnoszonych z wolnego handlu. Pełne zintegrowanie krajów rozwijających się ze światowym systemem handlu wymaga przede wszystkim intensyfikacji działań w kierunku zwiększenia przejrzystości w wielostronnych negocjacjach handlowych, łącznie z oceną skutków społeczno-gospodarczych przyszłych porozumień. Muszą one w szczególności odzwierciedlać zasadę uczciwości, która będzie gwarantować krajom rozwijającym się możliwość osiągnięcia korzyści z wolnego handlu. Specjalne i różnicowane ich traktowanie umożliwi tej grupie krajów dostosowanie się do nowych regulacji WTO, których implementacja wiąże się z wysokimi kosztami dostosowawczymi.

## Specjalne i zróżnicowane traktowanie krajów rozwijających się

Na forum WTO nie zdefiniowano jak dotychczas pojęcia kraju rozwiniętego i rozwijającego się, chociaż niektóre organizacje międzynarodowe, takie jak Bank Światowy nie tylko posiadają jego ścisłą definicję, ale dokonały również podziału tych podmiotów w stosunkach międzynarodowych na podgrupy.

Kraje rozwijające postulowały już w 1947 r., kiedy tworzone GATT, uzyskanie prawa do stosowania protekcjonizmu wychowawczego<sup>1</sup>. Propozycje tych krajów nie zostały uwzględnione ze względu na niewielką siłę przetargową w negocjacjach oraz niewielki udział w handlu międzynarodowym. W kolejnych latach dokonano modyfikacji GATT o specjalne traktowanie krajów rozwijających się. W początkowym okresie specjalne traktowanie było ograniczone do postanowień artykułu XVIII GATT z 1947 r., w którym zezwolono krajom rozwijającym się na unieważnianie lub renegotjowanie ich zobowiązań. W artykule XVIII:3 stwierdzono, że rządy krajów rozwijających się mogą udzielić „pomocy państwowej, niezbędnej do stworzenia określonych gałęzi przemysłu, przeznaczonych dla podniesienia stopy życiowej ludności”. Członkowie GATT przewidzieli możliwość podniesienia ceł (rozdział A), stosowania ograniczeń ilościowych ze względu na niewystarczający poziom rezerw dewizowych (rozdział B) oraz wprowadzenia środków koniecznych dla stworzenia nowych gałęzi przemysłu (rozdział C i D). Zastosowanie artykułu XVIII nie wyklucza możliwości podjęcia środków retorsyjnych przez innych członków GATT, których interesy handlowe zostały naruszone. W artykule XVIII: 8 stwierdzono: „Rozwinięte układające się strony nie oczekują wzajemności z tytułu zobowiązań przyjętych przez nie w negocjacjach handlowych wobec krajów mniej rozwiniętych”. W artykule XXVII odniesiono się do postulatu liberalizacji eksportu. W paragrafie 1 stwierdzono, że kraje rozwinięte „[...] powinny w możliwie największym zakresie – tzn. z wyjątkiem ważnych przyczyn, w tym również natury prawnej – zapewnić wdrożenie postanowień” dotyczących niewprowadzania i eliminacji barier handlowych, mających znaczenie dla eksportu państw mniej rozwiniętych.

Z biegiem lat ustaliło się tradycyjne podejście do krajów rozwijających się, polegające na przyznaniu im korzyści zgodnie ze specjalnym i zróżnicowanym traktowaniem (*special and differential treatment* – SDT). Zasada SDT obejmowała postanowienia przyznające preferencyjny dostęp do rynku krajów rozwiniętych dla towarów pochodzących z krajów rozwijających się (lepszy niż wynika to z klauzuli największego uprzywilejowania) oraz zwalniające je z wykonywania zobowiązań niektórych porozumień WTO lub gwarantujące dłuższy okres ich implementacji. Twórcami pojęcia SDT byli Raul Prebisch i Hans Singer. Twierdzili oni, że wzrost eksportu z krajów rozwijających się doprowadził do pogorszenia ich *terms of trade*<sup>2</sup>. Stąd opracowali oni strategię uprzemysłowienia tych krajów, polegającą na stosowaniu polityki substytucji importu, wspieranej wysoką ochroną rynków krajów rozwijających się. Wprawdzie argument o raczkujących przemysłach uzasadniał politykę substytucji importu, to jednak był wykorzystywany

zbyt wszechstronnie przez kilka dekad. W celu poprawy dostępu do rynku krajów rozwiniętych poparły ją, w latach 50. XX wieku i później, kraje Azji Południowej i Ameryki Łacińskiej, które jednocześnie stosowały zasadę SDT.

W rundzie Kennedy'ego (1962–1967) ponownie zdefiniowano zasadę SDT. Do porozumienia GATT z 1947 r. wprowadzono Część IV (Handel i rozwój), która zawierała postanowienia mające przyczynić się do rozwoju wymiany krajów rozwijających się. W artykule XXXVI Części IV potwierdzono, iż polityka wolnego handlu przynosi największe korzyści krajom uprzemysłowionym, ale nie zawsze jest najlepszą strategią rozwoju dla krajów rozwijających się. Jednocześnie uznano potrzebę szybkiego rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się przez „szybki i trwały wzrost wpływów z eksportu słabiej rozwiniętych umawiających się stron”. Na kraje rozwinięte nałożono zobowiązanie priorytetowego traktowania liberalizacji handlu towarami szczególnego znaczenia dla krajów rozwijających się. Postanowienia tej części pozwalają również na odstępstwo od zasady wzajemności w negocjacjach handlowych między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się.

Znaczenie braku wzajemności ujawniło się podczas negocjacji rundy Kennedy'ego. Kraje rozwinięte zaakceptowały to odstępstwo również dlatego, by umożliwić negocjacje opierające się na globalnej redukcji wszystkich ceł. Dzięki temu kraje rozwijające się, nie udzielając wzajemnych koncesji, nie paraliżowały postępu negocjacji. Odstępstwo od zasady wzajemności stworzyło jednak niedogodności dla samych zainteresowanych. Kraje rozwijające się, nie udzielając żadnych koncesji utraciły siłę przetargową. W efekcie znalazły się poza głównymi przetargami, mogły tylko postulować poprawę dostępu do rynku, ale ich osiągnięcia były niewielkie.

Pod presją Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) kraje rozwinięte zgodziły się na wprowadzenie Generalnego Systemu Preferencji Celnych (GSP). W postanowieniach tych przewidziano procedurę notyfikacji i odpowiednich konsultacji, gdyby przyznane preferencje doprowadziły do podważenia istniejących koncesji w ramach GATT. Oznaczało to formalnie podważenie klauzuli największego uprzywilejowania – podstawowej zasady GATT.

W kolejnym okresie formułowania SDT postanowieniami rundy tokijskiej ustanowiono w 1979 r. klauzulę umożliwiającą (*enabling clause*). Zgodnie z nią kraje rozwijające się wyłączono ze zobowiązań określonych w artykule 1 GATT z 1947 r. o przestrzeganiu klauzuli największego uprzywilejowania; mogły one uzyskać preferencje od pozostałych członków GATT, których zwolniono z rozciągnięcia podobnych przywilejów na pozostałe układające się strony. Klauzulą objęto istniejące systemy GSP, bariery pozataryfowe, regionalne ugrupowania integracyjne państw rozwijających się oraz handel z krajami najmniej rozwiniętymi. Podkreślono, że od tych ostatnich nie należy oczekiwać żadnych koncesji. Zasada wzajemności obowiązywała „odpowiednio do potrzeb rozwojowych” krajów rozwijających, którym jednocześnie przyznano swobodę kształtowania polityki handlowej w odstępstwie od norm GATT. Powyższe ustalenia określone w artykule XVIII GATT z 1947 r. przeniesiono następnie do GATT 1994. Według postanowień



artykułu XVIII pozwolono krajom rozwijającym się nie tylko na wykorzystanie polityki handlowej w działaniach na rzecz rozwoju gospodarczego i strategii uprzemysłowienia, ale również nałożono na nie mniejsze niż na kraje rozwinięte zobowiązania w wielu obszarach regulowanych przez GATT. Klauzula umożliwiająca uczyniła SDT głównym elementem systemu GATT. W klauzuli sformułowano zasadę stopniowania obowiązków. Stopniowy wzrost wzajemności w koncesjach, miał nastąpić wtedy, kiedy kraje rozwijające się osiągnęłyby odpowiedni poziom rozwoju gospodarczego. W konsekwencji, zgodnie z klauzulą umożliwiającą, zawarto szereg preferencyjnych umów handlowych<sup>3</sup>. Zasada stopniowania obowiązków była przestrzegana przez członków GATT. Bardziej rozwinięte kraje uczestniczyły dość aktywnie w rundzie tokijskiej i urugwajskiej, uzyskując niekiedy znaczne koncesje. Z drugiej jednak strony zasadę tę wprowadzono prawie do wszystkich systemów GSP. Przejawem tego jest pozbawienie preferencji taryfowych tych krajów, w których dochód na głowę przekracza określony poziom.

SDT jest systemem preferencji, który z definicji ma charakter dyskryminacyjny. Realizacja tej zasady polegała na przyznaniu krajom rozwijającym się preferencyjnego dostępu do rynku w ramach Generalnego Systemu Preferencji Celnych. Teoretycznie SDT, stworzony jako mechanizm pomocy dla krajów rozwijających się, w rzeczywistości nie przyniósł im znaczących korzyści. Stosując system preferencji, kraje rozwinięte wybierały selektywnie zarówno państwa, jak i produkty, w zależności od swoich priorytetów. Zazwyczaj wyselekcjonowane kraje nie posiadały dostatecznych możliwości eksportowych, a te z dużym potencjałem eksportowym nie były brane pod uwagę.

Poza tym produkty, na które kraje rozwijające się miały przewagi komparatywne objęto ograniczonymi preferencjami (por. tab. 1). Ponadto ze względu na konkurencyjną strukturę eksportu kraje te miały utrudniony dostęp do rynku krajów bogatych, w których stosowano wysoką protekcję celną (kominy taryfowe), będącą skutkiem silnej opozycji producentów wobec liberalizacji handlu. Jednocześnie ten wysoki protekcjonizm był odzwierciedleniem braku odwzajemniania koncesji przez kraje rozwijające się. Oprócz tego dodatkowe postanowienia narodowych systemów preferencji znacznie ograniczyły zyski dla beneficjentów GSP. W systemach tych jako warunki przyznania preferencji określano udział w rynku krajowym oraz maksymalną wartość preferencyjnego importu. Stany Zjednoczone mogą zawiesić preferencje, jeżeli import produktów objętych GSP osiągnie wartość 100 mln dolarów lub zaistnieje groźba wyrządzenia szkody dla przemysłu krajowego<sup>4</sup>.

W UE marża preferencji jest zróżnicowana w zależności od stopnia „wrażliwości” produktu. Do towarów wrażliwych zaliczono większość chemikaliów, owoce i warzywa, tekstylia i odzież oraz towary ze skóry. Na towary te redukcja ceł z tytułu klauzuli największego uprzywilejowania wyniosła 3,5% (na odzież 20%). Z unijnego GSP wyłączone zostały kraje, w których PKB *per capita* przekracza 6000 dolarów. Zaliczają się do nich nowo uprzemysłowione kraje Azji Południowej i Wschodniej: Brazylia, Chiny, Indie i Indonezja. Unia Europejska – podobnie jak USA – stosują klauzulę bezpieczeństwa, pozwalającą na zawieszenie preferencji, gdy import powoduje szkody dla wspólnoty

wego przemysłu lub grozi ich wyrządzeniem. Wynikająca stąd niepewność otrzymania preferencji zmniejszała bodźce do inwestowania w sektorach eksportujących w krajach rozwijających się. Zobowiązania wynikające z wielostronnej liberalizacji w ramach WTO stwarzały większe szanse na uzyskanie korzyści dla uczestników wymiany handlowej.

**Tabela 1. Wartość importu, udział w rynku, stawki celne produktów objętych programem GSP w Stanach Zjednoczonych i w Unii Europejskiej, w 2001 r. (%)**

Produkty	Wielkość importu (mld USD)		Udział w rynku beneficjentów GSP		Udział w rynku krajów najsłabiej rozwiniętych		Średnia taryfa celna		Średnia taryfa celna w ramach GSP	
	UE	USA	UE	USA	UE	USA	UE	USA	UE	USA
Produkty mleczarskie	1,4	1,2	15	11	1	1	9,9	13,4	15,9	19,7
Tekstylnia, włókna	15,3	9,6	42	21	3	1	5,4	7,8	4,6	7,2
Odzież, tkaniny	48,7	60,8	54	47	8	7	10,2	15,3	8,8	15,9
Produkty ze skóry	6,1	7,6	74	24	1	1	2,3	10,4	1,9	11,5
Obuwie	6,5	16,1	67	18	1	1	7,5	10,6	7,4	10,0
Wyroby ceramiczne, szkło	6,2	8,7	27	13	1	1	5,1	6,3	3,8	8,2

Zródło: Global Economic Prospects, Realizing the Development Promise of the Doha Round, World Bank 2004.

Korzystanie z preferencji uwarunkowano wieloma restrykcjami, w szczególności administracyjnymi. Z wyjątkiem niektórych gatunków alkoholi, cukru, biżuterii mniej niż 30% całości eksportu z krajów otrzymujących preferencje uzyskało dostęp do rynku Stanów Zjednoczonych w 2001 r. (por. tab. 2). Restrykcyjność reguł pochodzenia jest tak duża, iż kraje Karaibów i Ameryki Środkowej, pomimo znacznego marginesu preferencji, większego niż 14%, tylko w 65% wykorzystały przyznane przez USA preferencje na eksport odzieży, stanowiącej ich główną pozycję eksportową.

Ograniczone stosowanie programów preferencyjnych można zaobserwować także w innych krajach. W 1994 r. kraje rozwijające się wykorzystały tylko w 50% preferencje przyznane UE. W 2001 r. wartość całości importu krajów grupy Quad (USA, Japonia, Kanada, kraje UE) z krajów objętych GSP wyniosła 588 mld dolarów, z czego przywóz o wartości 296 mld dolarów podlegał ocłeniu. Natomiast wwóz towarów o wartości 184 mld dolarów był objęty różnymi programami preferencyjnymi (por. tab. 3). Kraje rozwijające się wykorzystały stosunkowo niewiele, bo tylko 39% preferencyjnego łącznego importu krajów Quad (71 mld dol.).

**Tabela 2. Wykorzystanie preferencji w ramach programu GSP Stanów Zjednoczonych w 2001 r.**

Grupy towarowe	Wartość całości importu (mld USD)	Import objęty programem GSP (mld USD)	Udział w imporcie GSP (%)	Udział w imporcie wszystkich programów preferencyjnych (%)	Średnia taryfa celna (%)
Kwiaty cięte	0,72	0,43	3	95	6
Ryby i produkty rybne	0,72	0,47	7	13	9
Cukier	0,56	0,41	29	77	6
Owoce	0,78	0,34	20	33	15
Tytoń	0,75	0,58	3	7	68
Alkohole	1,56	0,73	55	94	5
Olejki eteryczne	1,78	0,34	84	84	5
Chemikalia	1,64	0,73	4	4	5
Wyroby z drewna	4,59	1,17	0	6	10
Artykuły ze skóry	2,68	0,52	18	21	8
Tektura	1,10	0,46	18	22	5
Obuwie	13,87	2,39	0	1	11
Odzież przetworzona	25,00	11,50	0	25	14
Odzież nieprzetworzona	35,10	15,90	1	15	14
Nakrycia głowy	0,96	0,33	0	2	7
Materiały szlachetne, biżuteria	5,40	2,10	54	70	6

Źródło: Jak w tab. 1.

Regulacjami SDT objęto jedynie niewielką część eksportu krajów rozwijających się, które wykorzystały tylko część udzielonych im preferencji. Wielkość eksportu z krajów rozwijających się objętych systemem GSP stanowiła bardzo małą część całości importu Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych (od 0,9% do 0,4%). Harmonogram preferencyjnego dostępu do rynku nie dawał korzyści tej grupie, na której potrzeby był stworzony, w szczególności najslabiej rozwiniętym krajom świata<sup>5</sup>.

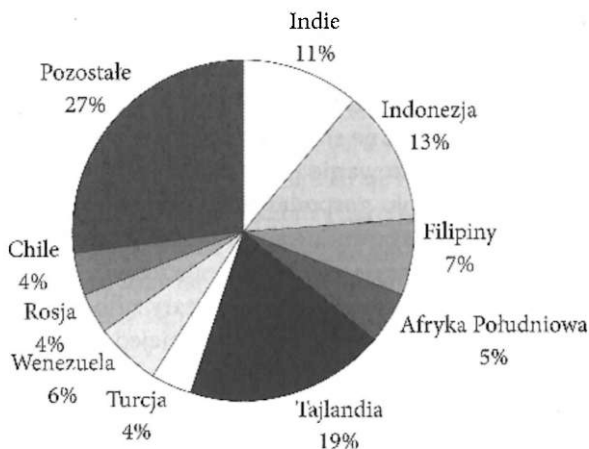
Według Banku Światowego w 2001 r. 130 krajów WTO kwalifikowało się do objęcia pomocą w ramach SDT. Aż 77% importu USA według stawek GSP pochodziło z 10 krajów rozwijających się, co świadczy o dużym zróżnicowaniu między tymi krajami. Natomiast prawie 50% importu na zasadach GSP wszystkich krajów uprzemysłowionych pochodziło również z tych 10 państw. Małe kraje rozwijające się korzystały w największym

stopniu z preferencyjnego dostępu do rynku krajów uprzemysłowionych, w szczególności wtedy, gdy ceny wewnętrzne były wyższe niż na światowym rynku ze względu na obowiązywanie taryf celnych, subsydiów eksportowych czy innych środków zakłócających handel<sup>6</sup>.

**Tabela 3. Zmiany importu krajów QUAD z państw – beneficjentów GSP oraz stopień wykorzystania preferencji w latach 1994–2001**

Rok	Całość importu (mld USD)	Import podlegający oczeniu (mld USD)	Możliwe preferencje (mld USD)	Wykorzystanie preferencji (mld USD)	Stopień wykorzystania preferencji (%)
1994	448	283	162	83	51,1
1995	539	331	195	108	55,1
1996	585	351	178	100	56,0
1997	575	346	200	100	50,1
1998	543	311	183	74	40,6
1999	548	290	166	68	40,7
2000	623	308	171	72	42,0
2001	588	296	184	71	38,9

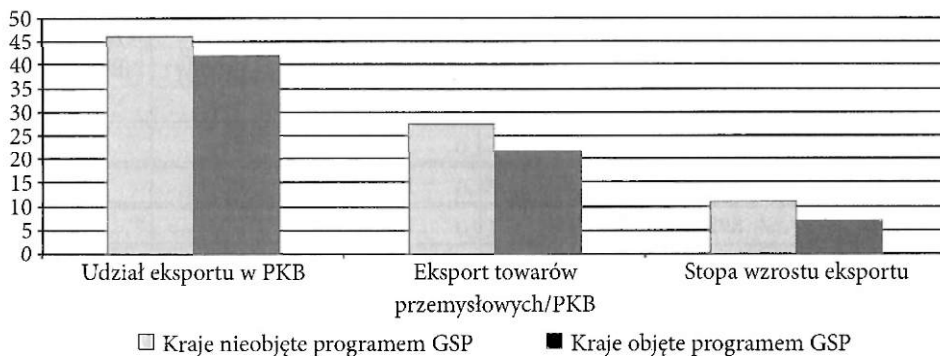
Źródło: Jak w tab. 2.



**Rys. 1. Dziesięć największych beneficjentów preferencji GSP udzielonych przez Stany Zjednoczone (procentowy udział w całości GSP)**

Źródło: Global Economic Prospects, Realizing the Development Promise of the Doha Round, World Bank, 2004.

Porównując kraje objęte przez Stany Zjednoczone programem GSP z tymi, które nie korzystały z tego rodzaju preferencji, należy stwierdzić, że grupa odwzajemniająca koncesje zgodnie z regułami WTO odnotowała nie tylko szybszy wzrost eksportu, ale wykazywała tendencje do posiadania wyższego udziału eksportu w PKB (por. rys. 2). Te pozytywne skutki otwarcia rynków potwierdzają tezę, iż liberalizacja handlu prowadzi do znacznego wzrostu eksportu. System preferencji mógł odegrać ważną rolę w początkowej fazie ekspansji eksportu.



**Rys. 2. Udział eksportu w PKB, stopa wzrostu eksportu w krajach objętych programem GSP przez Stany Zjednoczone i pozostających poza preferencjami w latach 1976–2000 (%)**

Źródło: C. Ozden, E. Reinhardt, *The proverbs of preferences: GSP and developing country trade policies, 1976–2000*, World Bank 2004.

Poza tym kraje zakwalifikowane na listę systemu GSP osiągnęły niską wydajność w swoich eksportowych gałęziach przemysłu. Pomimo korzystania z GSP nie zmieniły się w eksporterów netto, ze względu na słabość reform wewnętrznych.

Specjalne i zróżnicowane traktowanie prowadziło do zbyt dużego wykorzystania protekcjonizmu w strategii rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się. Protekcjonistyczna polityka handlowa spowodowała powstanie specjalnych grup interesu w tych krajach i zniekształciła alokację zasobów. Kraje rozwijające się, dzięki SDT zbyt długo wyłączone z gospodarki światowej, nie korzystały z liberalizacji przeprowadzonej na forum GATT. Z drugiej strony w literaturze niejednokrotnie podkreślano, iż w rozwoju gospodarczym krajów rozwijających się zasadniczą rolę odegrać powinna interwencjonistyczna polityka państwa. Niedoskonałość rynków, charakterystyczna dla krajów rozwijających się, może uzasadniać interwencjonizm państwowy, jak to miało miejsce w przypadku wykorzystania aktywnej roli państwa w fazie rozwojowej tygrysów azjatyckich. Poza tym niestabilność cen surowców i produktów rolnych na rynkach światowych, które są głównymi pozycjami eksportowymi niektórych krajów rozwijających się, może opóźnić proces uprzemysłowienia tych państw.

Niektórzy autorzy zwracali uwagę, iż SDT zapewniała krajom rozwijającym się więcej swobody w stosowaniu polityki przemysłowej, ale subsydia produkcyjne mogły okazać się nieudane. Zwolennicy wykorzystania SDT w strategii rozwoju kraju podkreślają, że liberalizacja handlu pociągała za sobą znaczne koszty dostosowawcze w postaci wysokiego poziomu bezrobocia oraz wydatków na przekwalifikowanie siły roboczej, co miało duże znaczenie w krajach rozwijających się ze słabym systemem zabezpieczeń społecznych.

Status wynikający z zasady SDT dawał krajom rozwijającym się dużą swobodę w kształtowaniu swej polityki rozwojowej, ale jednocześnie przyczynił się do marginalizacji tych krajów na forum GATT. Nawet gdyby te kraje nie posiadały specjalnego statusu, to nie miały one wiele do zaoferowania krajom uprzemysłowionym. Zwolnienie krajów rozwijających się z zasady wzajemności również ograniczało możliwości ich udziału we wzajemnych przetargach, ponieważ w ramach statusu SDT mogły one podwyższyć taryfy celne lub wprowadzać bariery pozataryfowe według swojego uznania. Wyłączenie ze zobowiązań wynikających z postanowień GATT sprzyjało największym krajom rozwijającym się, takim jak: Chiny, Indie, Brazylia, które prowadziły politykę substytucji importu i nie uczestniczyły w wielostronnych rokowaniach handlowych.

Tak więc ewolucja światowego systemu handlu, opartego na regulacjach Ogólnego GATT dokonywała się praktycznie bez udziału krajów rozwijających się, przy realizacji interesów państw uprzemysłowionych. 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. Formuła „zielonego salonika” (*green room*), umożliwiała szybkie zakończenie negocjacji handlowych, ponieważ kraje rozwinięte uczestniczące w obradach przedstawiały uzgodnione porozumienia krajom rozwijającym się<sup>7</sup>. Niektórzy autorzy wskazują, iż historia światowego systemu handlu odzwierciedlała głównie stosunki Stanów Zjednoczonych i Wspólnot Europejskich. Powołanie EWG stało się istotną przesłanką do zainicjowania rundy Kennedy’ego, a w latach 70. rozwój integracji wszczepił do rozpoczęcia rundy tokijskiej<sup>8</sup>. Kraje rozwijające się nie mogły aktywnie uczestniczyć w wielostronnych rokowaniach handlowych ze względu na niewielkie możliwości złożenia ofert w zakresie liberalizacji handlu dóbr przemysłowych.

Peryferyjna rola krajów rozwijających się w światowym systemie handlu sprawiła, iż w regulacjach GATT znalazły się praktyki charakterystyczne dla krajów bogatych, takie jak subsydiowanie produkcji i eksportu produktów rolnych, wykorzystanie środków zakłócających wymianę tekstyliami i odzieżą (ograniczenia ilościowe). Te protekcjonistyczne praktyki przeniesiono do porozumień WTO.



## Od marginalizacji do aktywnego udziału w światowym systemie handlu

Na początku lat 80. XX wieku kraje rozwijające się zaczęły odgrywać coraz większą rolę na forum GATT. Kraje nowo uprzemysłowione wznęwały swoje zainteresowanie światowym systemem handlu, w miarę jak rosło tempo rozwoju ich gałęzi eksportowych. Poza tym kraje rozwinięte zaczęły domagać się od „jeżdżących na gapę” parytetowego systemu zobowiązań. Utworzenie WTO nie oznaczało eliminacji zasady SDT z regulacji światowego systemu handlu<sup>9</sup>. Ochrona interesów krajów rozwijających się umieszczona jest w następujących porozumieniach WTO:

- w postanowieniach mających na celu wzrost możliwości handlowych krajów rozwijających się: w artykule XXXVII GATT z 1994 r. nałożono obowiązek przyznania pierwszeństwa w liberalizacji produktów szczególnego zainteresowania krajów rozwijających się; podobnie artykuł IV GATS dotyczący liberalizacji sektora usług zwracał uwagę na zachowanie interesów krajów rozwijających się;
- w porozumieniu antydumpingowym znalazło się zastrzeżenie, iż przed wprowadzeniem środków antydumpingowych należy rozważyć szczególnie wyjątkową sytuację krajów rozwijających się;
- w porozumieniu o subwencjach wprowadzono procedurę stanowienia ceł wyrównawczych; w porozumieniu o środkach ochronnych zakazano w pewnych okolicznościach stosowania tych środków w stosunku do produktów pochodzących z krajów rozwijających się; w porozumieniu w sprawach barier technicznych w handlu zobowiązano do uwzględniania finansowych, handlowych oraz rozwojowych potrzeb krajów rozwijających się, przy wprowadzaniu standardów i regulacji technicznych, podobne postanowienia zawarto w Porozumieniu o normach sanitarnych i fitosanitarnych;
- w Porozumieniu w sprawie rolnictwa zezwolono na stosowanie subsydiów inwestycyjnych, na przyjęcie wyższego zagregowanego wskaźnika wsparcia dla krajów rozwijających się, wyższych dopuszczalnych poziomów subsydiów eksportowych, zezwolono na mniejsze obniżki ceł;
- w postanowieniach przyznających dłuższe okresy przejściowe dla wprowadzenia przez kraje rozwijające się różnych zobowiązań wynikających z porozumień: w sprawie rolnictwa – krajom rozwijającym się dano na implementację postanowień 10 lat, podczas gdy kraje rozwinięte mają 6 lat, a kraje najsłabiej rozwinięte nie muszą ich wprowadzać; w porozumieniu TRIMS (Trade Related Investment Measures) stwierdzono, że kraje rozwinięte mają 2 lata na implementację postanowień, rozwijające się 5 lat, a najsłabiej rozwinięte 7 lat; w porozumieniu w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS) – kraje rozwijające się 5 lat, najsłabiej rozwinięte 11 lat (rozwinięte 1 rok).

Pomimo większego zaangażowania państw rozwijających się w światowy system handlu wiele postanowień rundy urugwajskiej odzwierciedlało interesy krajów uprzemysłowionych, a powyżej przedstawione postanowienia miały częściowo charakter sloganów.

## Niezadowolenie krajów rozwijających się z porozumień rundy urugwajskiej

Od połowy lat 90. XX wieku w krajach rozwijających się głoszono tezę, że koszty – zarówno gospodarcze, jak i socjalne – wynikające z wdrożenia reguł WTO przewyższały korzyści osiągnięte z otwartego handlu. Od zakończenia rundy urugwajskiej kraje te wykazywały, że istotne korzyści osiągną kraje rozwinięte na skutek otwarcia rynków krajów rozwijających się w ramach realizacji nowych porozumień: TRIMS, GATS i TRIPS.

Sprzeciw państw rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych wobec kontynuacji procesu liberalizacji wynika z faktu, że regulacje GATT, które dotyczyły prawie wyłącznie wymiany towarami, uzupełniono o układ w sprawie handlu usługami (GATS) oraz związane z handlem aspekty praw do własności intelektualnej (TRIPS). Umowy te nie służyły w szczególności interesom krajów rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych. Państwa te posiadały niewielki potencjał eksportowy w dziedzinie usług, a wobec niskiego poziomu rozwoju ekonomicznego były zainteresowane słabym i nieefektywnym systemem ochrony własności intelektualnej, pozwalającym na kopiowanie przez firmy przemysłowe zagranicznych osiągnięć technologicznych. Ochrona praw własności intelektualnej służyła w zasadzie głównie krajom rozwiniętym, o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego, o ogromnym potencjale technologicznym.

Wielostronna liberalizacja handlu jest grą, w której wszyscy mogą wygrywać i odnosić korzyści. Liberalizacja handlu jest najlepszą i być może jedyną gwarancją zachowania pozycji konkurencyjnej przemysłu krajowego w gospodarce światowej. Jednakże nie jest oczywiste, że ma to zastosowanie do umów GATS i TRIPS, które oferowały więcej korzyści dla państw rozwiniętych. Uzyskały one łatwiejszy dostęp do rynku usług państw rozwijających się oraz zachowały pozycję monopolisty w zakresie towarów o wysokich technologiach. W związku z tym państwa rozwijające się musiały otrzymać zachętę do wyrażenia zgody na tak radykalne rozszerzenie programu liberalizacji handlu. Zachętę tę stanowił zwiększony dostęp do rynków państw rozwiniętych na produkty rolne, tekstylia, odzież i obuwie. Większość państw rozwijających się utrzymuje, że zobowiązania ustanowione w rundzie urugwajskiej nie zostały zrealizowane. Zarówno Stany Zjednoczone jak i UE nie dotrzymały obietnic dotyczących zwiększenia dostępu do swych rynków i istnieją uzasadnione powody sprzeciwu państw rozwijających się wobec zasad światowego systemu handlu.

Proklamowanie przez państwa rozwinięte na forum WTO szczytnej idei wolnego handlu miało prowadzić do zmniejszenia poziomu ubóstwa, wzrostu dobrobytu społecz-

nego oraz stworzenia pokojowych międzynarodowych stosunków politycznych. Kraje, które zintegrowały się z gospodarką światową, potrafiły najszybciej powiększyć poziom produktu krajowego brutto oraz poprawić jakość towarów i efektywnie wykorzystać zasoby czynników produkcji (praca, ziemia, kapitał). Tymczasem wbrew idei wolnego handlu wzrost tendencji protekcyjnych krajów rozwiniętych w sektorach będących przedmiotem zainteresowania krajów rozwijających się uniemożliwia im pełną integrację z gospodarką światową. Kraje rozwijające się, eksportując do bogatych krajów, napotykają na czterokrotnie wyższe bariery taryfowe niż te stosowane przez kraje rozwinięte. Zakres barier handlowych hamujących dostęp krajów rozwijających się obejmuje taryfy, eskalację taryf, bariery pozataryfowe, standardy produktów i postępowania antydumpingowe. Gdy dochody z eksportu krajów rozwijających się pochodzą ze sprzedaży ich produktów do krajów uprzemysłowionych, praktyki protekcyjnych tych ostatnich niwelują potencjalne korzyści krajów słabo rozwiniętych z handlu międzynarodowego.

**Tabela 4. Średnia stosowana stawka celna w ramach klauzuli największego uprzywilejowania na produkty nierolne (%)**

Kraj	Papier	Tekstylnia i odzież	Wyroby skórzane	Chemikalia	Transport	Ryby
Kanada	2,1	10,6	6,6	3,4	5,3	1,5
USA	1,1	9,4	6,4	4,0	2,7	2,2
Brazylia	13,1	19,8	15,8	10	18,6	12,3
Meksyk	15,4	24,0	20,7	11,5	17,3	27,1
Unia Europejska	2,3	8,6	4,9	2,4	4,6	12,2
Turcja	3,1	15,3	8,0	5,6	4,8	49,8
Chiny	13,9	27,0	17,3	11,2	28,8	21,2
Indie	29,6	43,6	36,7	34,4	37,2	19,9
Japonia	1,9	8,5	11,6	2,5	0,0	5,9
Korea Płd.	5,6	9,8	8,8	7,3	5,9	16,9
Malezja	2,4	15,3	12,8	5,8	50,7	4,2
Taipei	4,8	10,1	6,2	3,9	14,1	27,1
Tajlandia	32,1	69,2	58,1	32,1	54,3	59,0
Australia	3,5	12,3	6,8	3,5	1,9	0,1

Źródło: M. Bacchetta, B. Bora, Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda, World Trade Organization, Geneva 2003, s. 20.

Kraje rozwijające się napotykają na czterokrotnie wyższe bariery w eksporcie swoich produktów (średnia stawka ważona to 3,4%) do krajów uprzemysłowionych, w porównaniu z tymi, które same stosują (0,8%). Na wiele produktów przemysłowych kraje rozwinięte stosują kominy taryfowe<sup>10</sup> (tab. 4) na tekstylnia i odzież (od 15 do 35%), a w szczególności w handlu rolnym cła przekraczają 150%. Eksporterzy z krajów rozwijających

się napotyka na średnią taryfę 15,6% dla produktów rolnych oraz 9,3% dla tekstyliów i odzieży, w porównaniu z 2,0% dla innych artykułów.

W tabeli 5 przedstawiono poziom taryf stosowanych dla wybranych grup towarowych w handlu rolnym poszczególnych krajów. Z danych tych wynika, że w niektórych grupach towarowych, które są przedmiotem poważnego zainteresowania krajów rozwijających się, jak np. cukier, protekcja pozostaje bardzo wysoka, szczególnie w Europie i Azji.

**Tabela 5. Średnie taryfy celne w krajach rozwiniętych (%)**

Produkty	UE 25	USA	Azja - kraje rozwinięte	EFTA	Grupa CAIRNS
Ryż surowy	62,9	4,6	289,9	12,3	0,0
Ryż przetworzony	38,1	4,9	314,0	11,6	0,0
Kukurydza	24,3	1,1	83,9	82,6	0,1
Pszenica	0,5	2,4	69,2	134,4	1,2
Cukier	128,5	34,8	120,4	48,2	3,5
Rośliny oleiste	0,0	4,3	62,4	38,5	0,1
Zwierzęta żywe	36,2	0,1	20,4	53,6	0,0
Produkty pochodzenia zwierzęcego	4,3	0,6	9,9	33,7	8,3
Mięso	62,8	3,2	25,2	177,6	5,9
Produkty mięsne	20,0	3,6	31,8	167,9	30,4
Produkty nabiałowe	39,6	18,8	40,2	91,7	76,6
Rośliny włókniste	17,9	2,7	17,1	31,8	1,7
Owoce i warzywa	2,3	2,7	3,7	20,0	1,4

Źródło: J.Ch. Bureau, S. Jean, A. Matthews, The Consequences of Agricultural Trade Liberalization for Developing Countries: Distinguishing Between Genuine Benefits and False Hopes, „IIIS Discussion Paper” 2005, No 73.

Również nowe reguły WTO w zakresie handlowych aspektów ochrony praw własności intelektualnej były odzwierciedleniem stosowanych w tym zakresie w krajach rozwiniętych. Przyjmując regulacje TRIPS, kraje rozwijające się musiały ponieść znaczne koszty dostosowawcze związane z nowym ustawodawstwem, a zasady ochrony patentów zdecydowanie nie uwzględniały ich interesów w produkcji farmaceutyków i ochronie zdrowia publicznego. Przyjmując w Porozumieniu o subsydiach zakaz stosowania subsydiów przemysłowych, pozbawiono kraje rozwijające się środków, jakie wykorzystywały kraje rozwinięte we wcześniejszej fazie swego rozwoju<sup>11</sup>. Również w porozumieniu GATS

uwzględniono przede wszystkim interesy krajów uprzemysłowionych. Przedmiotem liberalizacji były usługi finansowe a w mniejszym stopniu usługi wymagające niewykwalifikowanej siły roboczej.

Zarówno w czasie rokowań rundy urugwajskiej, jak i po jej zakończeniu kraje rozwijające się stały się bardziej aktywne w światowym systemie handlu. W konsekwencji na przestrzeni lat 90. udział handlu w PKB krajów rozwijających się zwiększył się z 29% do 43%<sup>12</sup>. Tworzenie się nowych reguł w WTO należało oceniać pod kątem wykorzystania polityki handlowej do realizacji nowego celu. Przy istnieniu wielu determinant wzrostu gospodarczego światowy system handlu powinien odegrać rolę decydującą w podnoszeniu dobrobytu, w szczególności krajów najbiedniejszych.

W niezbyt odległej przeszłości kraje rozwijające się osiągnęły znacznie lepsze wyniki w eksporcie towarów przemysłowych niż produktów rolnych, częściowo ze względu na szczególne nastawienie do WTO. Od początku lat 80. XX wieku tempo wzrostu handlu rolnego i przemysłowego było podobne. Eksport produktów rolnych z krajów rozwijających się rósł w latach 90. w podobnym tempie jak eksport produktów przemysłowych (tab. 6). W omawianym okresie eksport produktów rolnych z krajów rozwijających się do innych krajów rozwijających się wzrósł ponad dwukrotnie, natomiast do krajów rozwiniętych wykazywał stagnację. W konsekwencji eksport produktów rolnych z krajów rozwijających się do krajów rozwijających się wzrósł w latach 1980–2001 z 9,5% do 13,4%. Z danych tych wynika, że bariery handlowe były bardziej efektywne w hamowaniu eksportu produktów rolnych z krajów rozwijających się niż eksportu towarów przemysłowych.

**Tabela 6. Dynamika wzrostu eksportu wg wartości z 1995 r. (%)**

	Stopień wzrostu światowego eksportu		Stopień wzrostu eksportu krajów rozwijających się	
	1980–1990	1990–2001	1980–1990	1990–2001
Produkty rolne	4,5	3,6	3,5	4,8
Towary przemysłowe	5,9	4,8	7,6	8,9

Źródło: Agriculture and the WTO: Creating a trading system for development / Ed. Merlinda D. Ingo a. John D. Nash, World Bank, Washington 2004.

## Handel a rozwój gospodarczy państw

Zwolennicy liberalizacji handlu międzynarodowego przytaczają korzyści ekonomiczne, wskazując na wzrost gospodarczy w krajach, które otworzyły swe gospodarki. Ich

oponenci 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 zewnętrznych<sup>13</sup>. Szoki zewnętrzne<sup>14</sup> mogą mieć długotrwały negatywny wpływ na stopę wzrostu gospodarczego krajów. Wolny handel zmniejsza zdolność gospodarki do przeciwdziałania negatywnym skutkom szoków zewnętrznych z powodu zmniejszenia rozmiarów pomocy rządowej<sup>15</sup>.

W swym opracowaniu *Trade Policy Reform as Institutional Reform*<sup>16</sup> D. Rodrik stwierdza, że nie istnieją kraje, które odnotowały wysoki wzrost gospodarczy tylko dzięki liberalizacji handlu międzynarodowego. Równocześnie Rodrik sugeruje, że pojawiająca się w literaturze tendencja 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 80. przyspieszyć rozwój gospodarczy.

S. Bhalla, badając zależność między liberalizacją handlu międzynarodowego a pogłębiającym się ubóstwem krajów rozwijających się, oszacował, że procent światowej populacji żyjącej w nędzy zmalał w okresie 1980–2000 z 44 do 13<sup>17</sup>. Nierówność w dochodzie światowym zmniejszyła się w tym samym okresie w bezprecedensowym tempie. Na rezultaty duży wpływ miało ogromne przyspieszenie wzrostu gospodarczego dwóch najludniejszych krajów, tj. Chin i Indii. Wniosek z tych studiów jest zatem taki, że w erze globalizacji duże rzesze najbiedniejszych ludzi na świecie zdołały poprawić znacząco swoją pozycję.

W tabeli 7 pokazano zależność między globalizacją a wzrostem gospodarczym. Autorzy związani z Bankiem Światowym pogrupowali kraje w trzy kategorie: kraje rozwinięte, globalizatorzy (tj. kraje, dla których udział handlu w PKB stale rósł) i nieglobalizatorzy<sup>18</sup>. W każdej dekadzie od roku 1960 do 2000 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 niebędących pod wpływem globalizacji. Wzrost w krajach rozwiniętych był znacznie wyższy niż w krajach podlegających globalizacji i nieglobalizatorach w latach 60., lecz zmniejszał się w każdej następnej dekadzie. Wzrost w krajach niepodlegających globalizacji był wysoki od początku lat 60. do końca dekady lat 70., lecz następnie zmalał gwałtownie w latach 80., osiągając niski poziom w latach 90. Wydaje się zatem słuszne stwierdzenie, że gwałtowny wzrost gospodarczy może wystąpić na początku procesu włączania się kraju w procesy liberalizacyjne, lecz osiąga wyższą efektywność ekonomiczną przy coraz większym otwieraniu się gospodarki.



**Tabela 7. 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
Środkowo-Wschodnia i Północna Afryka	3,21	0,15
Afryka Sub-Saharyjska	1,29	-0,58
Ameryka Łacińska	3,13	0,08
Kraje rozwijające się	2,12	3,11
Kraje rozwijające się, wyłączając: Chiny i Indie	2,51	0,69
Europa Zachodnia	4,03	-1,88
Świat	2,50	2,65

Źródło: S. Bhalla, *Imagine There's No Country*, op.cit., s. 16.

**Tabela 8. 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 – państwa objęte globalizacją	1,4	2,9	3,5	5,0
Nieglobalizatorzy	2,4	3,3	0,8	1,4

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

Do nieglobalizatorów zaliczono większość najbiedniejszych krajów świata. Zatem wzrosły nierówności w poziomie PKB *per capita* i w standardzie życia między nieglobalizatorami z jednej strony a globalizatorami i bogatymi krajami z drugiej. Lecz za rosnącą nierówność nie można winić globalizacji. Faktycznie to w krajach globalizatorów następował szybki wzrost gospodarczy, podczas gdy nieglobalizatorzy byli pogrążeni w stagnacji lub regresie.

## Kwestie rozwojowe na forum organizacji GATT/WTO

GATT/WTO jako forum liberalizacji handlu międzynarodowego odegrał zasadniczą rolę w kształtowaniu narzędzi zagranicznej polityki ekonomicznej. Liberalizacja taryf celnych z poziomu 40% po II wojnie światowej do 4%, na początku XXI wieku, przyczyniła się do poprawy warunków eksportu na rynki innych krajów oraz stworzyła wszystkim państwom szanse na wzrost dobrobytu i osiąganie korzyści skali. W ośmiu przeprowadzonych rundach wielostronnych rokowań handlowych państwa członkowskie obniżyły znacznie cła, skodyfikowały środki pozataryfowe, uregulowały nowe dziedziny współpracy międzynarodowej: usługi, handlowe aspekty praw własności intelektualnej, inwestycje międzynarodowe (tab. 9).

Dzięki wypracowaniu zinstytucjonalizowanych form rozstrzygania sporów i mechanizmu przeglądu polityki handlowej (informacje o dozwolonych środkach ochrony rynku przed nadmiernym importem, dumpingiem lub nieuczciwą konkurencją), WTO jest systemem gwarantującym stabilność prowadzenia transakcji handlowych, bowiem małe państwa dysponują „bronią” wobec dużych potęg handlowych, a konflikty handlowe ze Stanami Zjednoczonymi jak również z Unią Europejską mają szansę na rozwiązanie na forum organizacji międzynarodowej. Zastąpienie kontyngentów ilościowych oraz dobrowolnych ograniczeń eksportu przez cła jest gwarancją większej przejrzystości reguł w handlu międzynarodowym.

Proces dalszej liberalizacji handlu międzynarodowego może ulec zahamowaniu ze względu na niezadowolenie krajów rozwijających się z obowiązujących postanowień GATT/WTO oraz trudności z wdrożeniem postanowień rundy urugwajskiej w zakresie handlowych aspektów własności intelektualnej.

Kolejna runda rokowań wielostronnych, zainicjowana w listopadzie 2001 r., została określona jako runda rozwojowa Doha. W ten sposób zaakcentowane zostały intencje, aby handel mógł pozytywnie wpływać na rozwój gospodarczy. W deklaracji ministerialnej z Doha uznano, że handel międzynarodowy może odgrywać zasadniczą rolę w promowaniu rozwoju gospodarczego i łagodzeniu ubóstwa większości członków Światowej Organizacji Handlu – krajów rozwijających się.

Wśród 151 członków WTO aż ponad 100 to kraje rozwijające się. Do WTO należą 32 państwa z grupy 50 uznanych przez ONZ za najsłabiej rozwinięte (LDCs)<sup>19</sup>. Rozwój gospodarczy i społeczny tych krajów, zmniejszenie ich ubóstwa jest głównym wyzwaniem dla społeczności międzynarodowej.

W przypadku większości krajów rozwijających się ich wejście do systemu światowego handlu przyniosło negatywne efekty dla rozwoju gospodarczego. Wydaje się, że „niewidzialna ręka” rynku nie jest wystarczająca do realizacji ekonomicznych i społecznych korzyści z wolnego handlu.

Tabela 9. Rundy negocjacji handlowych GATT/WTO

Nazwa	Lata oraz liczba uczestników	Przedmiot obrad
Genewa	1947; 23 kraje	taryfy celne
Annency	1949; 33 kraje	taryfy celne
Torquay	1950; 34 kraje	taryfy celne
Genewa	1956; 22 kraje	taryfy celne
Runda Dillona	1960–1961; 45 krajów	taryfy celne
Runda Kennedy'ego	1963–1967; 48 krajów	taryfy celne i środki antydumpingowe
Runda tokijska	1973–1979; 99 krajów	taryfy celne, bariery nietaryfowe
Runda urugwajska	1986–1994; 103 kraje w 1986 r. i 117 krajów w 1993 r.	taryfy celne, bariery nietaryfowe, reguły, usługi, własność intelektualna, rozstrzyganie sporów, tekstylia, rolnictwo, utworzenie WTO
Runda Doha	2001– ; 151 krajów na początku 2008 r.	taryfy celne, bariery nietaryfowe, reguły, usługi, środowisko

Źródło: World Trade Report 2007, World Trade Organization 2007, s. 198.

W przypadku 24 krajów udział handlu w PKB zwiększył się dwukrotnie w ciągu ubiegłych dwóch dekad. Pozostałe kraje rozwijające się zmniejszyły swój udział w handlu międzynarodowym w porównaniu z okresem sprzed 20 lat. Część zintegrowanych z gospodarką światową krajów rozwijających się zwiększyło poziom swojego dochodu na głowę mieszkańca z 1% w latach 60. do 3% w latach 70., 4% w latach 80. i 5% w latach 90. XX wieku. Ich stopa wzrostu gospodarczego obecnie znacznie przewyższa stopę wzrostu krajów rozwiniętych; podobna sytuacja miała miejsce, gdy we wcześniejszych stadiach globalizacji następowała konwergencja krajów OECD. Podczas gdy część państw odnotowała wyższe tempo wzrostu gospodarczego, to pozostałe nie są objęte procesami globalizacji (kraje Afryki i byłego Związku Radzieckiego). Eksport tych krajów jest zazwyczaj ograniczony do wąskiego zakresu artykułów pierwszej potrzeby<sup>20</sup>.

Wobec powiększającego się zjawiska ubóstwa w skali globalnej dla zachowania stabilności politycznej potrzebny jest program wielostronnych rokowań handlowych, w którym stworzone zostaną szanse na przyspieszenie wzrostu gospodarczego, w szczególności w krajach rozwijających się. Jest to największe wyzwanie, w obliczu którego stoi obecnie społeczność międzynarodowa. Niestety, nie istnieje instytucja, która analizowałaby przedstawiane argumenty na rzecz wolnego handlu i wprowadzała sankcje za błędne postulaty. Nie istnieje również odpowiedzialność etyczna za wprowadzane prawo dotyczące uczciwego handlu.

Dzięki funkcjom WTO, wśród których do najważniejszych należą negocjowanie zobowiązań poprawy dostępu do rynku oraz ustanowienie przewidywalności w han-

dlu międzynarodowym, kraje rozwijające się mogły osiągać korzyści z liberalizacji. Otwartość rynku tworzy szanse na szybki wzrost gospodarczy, a poprzez długotrwały proces może prowadzić do zmniejszenia poziomu ubóstwa. Jeśli WTO stanowi swoistą gwarancję większego dostępu do rynków krajów rozwiniętych, to kraje rozwijające się, dokonując liberalizacji polityki handlowej, decydują o większym wzroście gospodarczym. Protekcjonizm, a tym samym środki taryfowe i pozataryfowe, ograniczają rozwój gospodarczy, podobnie jak podatki. Opracowując zasady światowego systemu handlu opartego na regułach WTO, wprowadzono jednocześnie ochronę interesów krajów rozwijających się, szczególnie słabszych partnerów, mających mniejsze możliwości wpływania na politykę dominujących graczy w handlu międzynarodowym. System reguł wielostronnych i wzajemnie uzgodnionych kodeksów postępowania wśród członków WTO stanowił gwarancję zmniejszenia niepewności w kierunkach polityki handlowej.

Przewidywalny system regulacji polityki handlowej pomagał w promowaniu krajowych inwestycji. Niepewność w regułach polityki handlowej nie skłaniała do napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze względu na duże ryzyko. Reguły umów wielostronnych powodują, że środki krajowej polityki handlowej są bardziej wiarygodne i niemożliwe jest wycofanie się z krajowych reform gospodarczych albo ich odkładanie na później, ponieważ w każdej formie są one zabezpieczone wielostronnymi umowami. Niestabilny klimat dla inwestycji, nieefektywne i słabe regulacje prawne, korupcja i słabo rozwinięta infrastruktura zmniejszają szanse na napływ długoterminowych inwestycji. Liberalizacja handlu stwarza o wiele więcej potencjalnych korzyści niż stosowanie barier handlowych i zamykanie rynków. Istnieje jednak ryzyko ponoszenia kosztów dostosowawczych i strat w warunkach wolnego rynku.

Uczestnictwo krajów rozwijających się w wielostronnych negocjacjach staje się coraz bardziej widoczne. Powstała pod przewodnictwem Brazylii, Chin i Indii grupa G21, skupiająca część krajów rozwijających się, stała się silną reprezentacją połowy światowej populacji oraz państw, wytwarzających 2/3 światowej produkcji rolnej. Kraje te były dobrze zorganizowane i działały profesjonalnie, wykazując, że kraje OECD prawie nie zmieniły poziomu wsparcia rolnictwa w ciągu minionych 15 lat. Po raz pierwszy w historii wielostronnych rokowań handlowych kraje rozwijające się pracowały razem jako grupa na forum GATT/WTO i prowadziły negocjacje z krajami bardziej rozwiniętymi.

## **Runda rozwojowa Doha: wyzwanie dla światowego systemu handlu w tworzeniu uczciwych porozumień**

Państwa członkowskie WTO cechuje ogromne zróżnicowanie, jeśli chodzi o wyposażenie w czynniki produkcji, priorytety polityki handlowej i potrzeby inwestycyjne. Różnice te miały znaczący wpływ na zdolność i wolę ponoszenia kosztów związanych z implementacją zobowiązań wynikających z porozumień WTO. Korzyści z integracji krajów rozwijających się z gospodarką światową ograniczają czynniki pozahandlowe,

niedostateczny rozwój infrastruktury transportowej i rynku wielu dóbr i usług, brak dostępu do edukacji, niewielkie inwestycje w kapitał ludzki, wysokie znaczenie efektu fiskalnego ceł. Uwzględnienie w bieżącej rundzie wielostronnych rokowań handlowych priorytetów rozwoju państw rozwijających się może wpłynąć na pozytywne i trwałe efekty liberalizacji. Priorytety te będą zróżnicowane w zależności od indywidualnych uwarunkowań gospodarczych i społecznych poszczególnych państw. W krajach o niskich dochodach będą one dotyczyły wzmocnienia takich dziedzin, jak: odprawy celne, redukcja kosztów transportu czy poprawa standardów wytwórczych produkcji. Dla pozostałych priorytetem pozostanie redukcja taryf i innych barier handlowych (tab. 10).

**Tabela 10. Ilustracja możliwych priorytetów narodowych w krajach rozwijających się**

Typ kraju	Tradycyjna polityka handlowa	Czynniki pozahandlowe
Niskodochodowe: słabe instytucje państwowe, duża zależność finansowa od taryf celnych	dyspersja redukcji taryf; rozwinięcie polityki podatków, wzmocnienie roli ceł jako główne źródło dochodu do budżetu; rozważenie ustanowienia stref wolnego handlu jako czynnika przyspieszającego rozwój eksportu	poprawa infrastruktury transportowej, edukacyjnej, systemu standaryzacji produktu
Niskodochodowe: silna rola państwa, wysoka protekcja, wysokie koszty transakcyjne	znaczna redukcja barier celnych, zmniejszenie dyspersji poziomu taryf	promocja konkurencji w dziedzinie przemysłu i usług poprzez BIZ i prywatyzację, wzmocnienie standardów edukacyjnych, zdrowotnych, organów certyfikacji, przyjęcie regulacji w polityce wewnętrznej dla osiągnięcia celów polityki społecznej
Średniodochodowe (małe): niewielka protekcja celna	obniżenie kominów taryfowych	rozwój technologii i polityki związanej z rozwojem handlu elektronicznego
Średniodochodowe (duże): wysoka protekcja	zredukowanie średniej i wysokiej dyspersji protekcji	liberalizacja usług, likwidacja monopoli, rozwój polityki konkurencji, przyjęcie regulacji wzmacniających wolną konkurencję

Zródło: B. Hoekman, *Developing countries and the political economy of the trading system*; United Nations University; World Institute for Development Economic Research. UNU World Inst. for Development Economics Research, Helsinki 2002.

W związku z przyjęciem zobowiązania, iż runda Doha ma stać się rundą rozwoju, troska o wzrost gospodarczy krajów rozwijających się stała się integralną częścią nie tylko

deklaracji ministerialnej Doha, ale także kolejnych dokumentów, przyjmowanych w toku wielostronnych rokowań handlowych. Po fiasku konferencji ministerialnej w Cancun i zawieszeniu rokowań rundy Doha wznowienie obrad nastąpiło w połowie 2004 r. Przyjęcie przez Radę Generalną „pakietu lipcowego” (31 lipca 2004 r.) i umieszczenie w nim odniesień do rozwoju gospodarczego potwierdziło zainteresowanie krajów rozwijających się oraz najmniej rozwiniętych programem roboczym Doha. Rada mówiła wielokrotnie o ważnej roli, jaką może odgrywać w rozwoju gospodarczym tych krajów i stworzeniu im lepszego dostępu do rynku i właściwym ukierunkowaniu na nieprzerwanie trwającą finansową pomoc techniczną oraz na programy tworzenia możliwości rozwojowych.

Zakłada się, że korzyści z liberalizacji handlu są dla krajów rozwijających się daleko większe niż z pomocy zewnętrznej. Według szacunków Banku Światowego, pomyślne zakończenie rundy rozwojowej Doha może zwiększyć globalny dochód o 290 do 520 mld USD w okresie do 2015 r., z czego przeszło 60% korzyści przypadnie krajom najsłabiej rozwiniętym, których ludność wynosi ponad 144 mln (World Bank 2003). Prorozwojowy rezultat rundy Doha z pewnością dostarczy krajom rozwijającym się możliwości i zachęty do aktywnego wykorzystywania liberalizacji handlu jako dźwigni rozwoju.

Warunkiem zapewniającym odegranie przez rundę określonej roli w promocji rozwoju w państwach rozwijających się jest rezygnacja krajów rozwiniętych z wysokiej protekcji dla towarów rolnych i przemysłowych o wysokich nakładach pracy oraz usług opartych na niewykwalifikowanej sile roboczej. Kraje rozwijające się muszą otrzymać lepszy dostęp do zaawansowanych technologii. Stiglitz i Charlton w badaniach na temat prorozwojowego efektu potencjalnych porozumień WTO zaproponowali następujące cztery zasady działania:

- Każde porozumienie należy obiektywnie ocenić pod kątem jego wpływu na rozwój gospodarczy, w szczególności krajów rozwijających się; porozumienie przynoszące ujemne skutki powinno zostać wycofane z programu negocjacji.
- Porozumienia powinny tworzyć warunki dla uczciwego handlu (*fair trade*).
- Porozumienia muszą być osiągnięte w sposób uczciwy.
- Program negocjacji wielostronnych rokowań handlowych należy ograniczyć do spraw związanych z handlem i sprzyjających rozwojowi<sup>21</sup>.

Jeśli chodzi o szacowanie skutków porozumień dla rozwoju, to w przeszłości dokonano niewielu tego typu analiz ekonomicznych. W podejmowanych badaniach nie uwzględniano wszystkich warunków, jakim odpowiadać powinny prowadzone negocjacje. Trudno określić, jakie kryteria uwzględniano przy tworzeniu programu roboczego wcześniejszych rund rokowań. Odpowiedzialność za opracowanie analiz dotyczących efektów różnych porozumień na gospodarkę powinien ponosić Sekretariat WTO. Analizy ekonomiczne, ze względu na przyjęte założenia, mogą nie odzwierciedlać faktycznych skutków liberalizacji handlu. W większości analiz opartych na modelach równowagi ogólnej zakłada się istnienie pełnego zatrudnienia zasobów, doskonałej konkurencji, doskonałej informacji i prawidłowo funkcjonujących rynków, które nie występują w krajach rozwijających się.



Osiągnięcie uczciwości handlu przy tworzeniu porozumień WTO może rodzić konflikty, z uwagi na zróżnicowane uwarunkowania rozwoju gospodarczego członków WTO. Jeżeli porozumienie przynosi ujemne skutki dla pewnej grupy krajów, a innym umożliwia osiągnięcie korzyści w postaci wzrostu PKB, to pierwsza grupa krajów będzie uważać taką umowę za nieuczciwą. Zdefiniowanie uczciwości handlu może okazać się bardzo skomplikowane na forum WTO. Realizacja porozumień powinna przynieść największe korzyści najbardziej potrzebującym członkom z grupy krajów rozwijających się. W przeciwnym razie porozumienie należałoby uznać za nieuczciwe. Przestrzeganie zasady uczciwości może ułatwić wzmocnienie systemu rozstrzygania sporów. Wynika to z faktu, że koszty wniesienia pozwu przeciwko krajowi rozwiniętemu mogą być bardzo wysokie, a procedury prawne niezwykle zawiłe. Co prawda kraje rozwinięte oferowały publiczną pomoc prawną, ale z powodu niskich wynagrodzeń osób zaangażowanych do tej pomocy nie spełniała ona swojej roli.

Proceduralna uczciwość jest zasadą, która oddziałuje na przejrzystość procesu negocjacji oraz sposób prowadzenia dyskusji. Z dotychczasowych doświadczeń prowadzenia negocjacji wynika, iż w praktyce przejrzystość nie obowiązywała w GATT/WTO. W rokowaniach rundy urugwajskiej obowiązywała zasada „zielonego salonika”, główne podmioty uczestniczące w negocjacjach – Stany Zjednoczone i Wspólnota Europejska – dopuszczały do stołu obrad tylko niektóre kraje rozwijające się. Brak przejrzystości był szczególnie widoczny podczas obrad konferencji ministerialnej w Seattle. Jest oczywiste, że ustalanie programu liberalizacji handlu ma duże znaczenie dla postanowień końcowych wielostronnych negocjacji handlowych, więc uczestniczący w nich członkowie muszą włączyć się w opracowanie programu rokowań. Przy ostatecznym ustalaniu programu rund negocjacyjnych należy brać pod uwagę jak najwięcej opinii i stanowisk państw biorących udział w rokowaniach. Brak przejrzystości często powodował, że w przeszłości silne podmioty handlu międzynarodowego wykorzystywały światowy system handlu do własnych interesów.

Czwarta propozycja odnosi się do określenia pojęcia przestrzeni politycznej do obszarów związanych z handlem. W ciągu ostatnich dwóch dekad, w szczególności podczas obrad rundy urugwajskiej istniała silna tendencja do rozszerzenia mandatu WTO o obszary dotyczące handlowych aspektów praw do własności intelektualnej, standardów pracy oraz kontroli zanieczyszczenia środowiska. Dokonywano prób włączenia do obszaru WTO nawet tych spraw, które leżały w gestii wyspecjalizowanych organizacji, jak np: ochrona środowiska i standardy pracy. Stiglitz i Carlton podkreślają, iż w przeszłości twórcy międzynarodowej polityki handlowej wykorzystywali hasło „aspekty związane z handlem” w sposób dowolny. Istnieje cena rozszerzania przestrzeni polityki WTO. Włączenie wielu luźno związanych z handlem spraw spowodowało przeciążenie systemu WTO. Rozszerzenie zakresu tematycznego światowego systemu handlu umożliwiało silnym podmiotom wykorzystanie swojej przewagi jako siły przetargowej w negocjacjach handlowych w wymuszeniu zgody krajów rozwijających się na przyjęcie wybranych porozumień. Tak np: włączenie kwestii singapurskich do programu

konferencji ministerialnej w Cancun było wyrazem tych tendencji<sup>22</sup>. Rozszerzenie mandatu WTO powinno więc następować zgodnie ze ścisłym przestrzeganiem zasady konserwatyizmu i nie powinno obejmować spraw niemających ścisłego powiązania z handlem międzynarodowym.

Stany Zjednoczone przyznały wolny dostęp do rynku na artykuły przemysłowe dla krajów najsłabiej rozwiniętych, ogłaszając Akt o wzroście i udogodnieniach dla Afryki (African Growth and Opportunity Act – AGOA), Inicjatywę Basenu Karaibskiego i Akt Andyjskiej Promocji Handlu, jak również szereg unilateralnych i preferencyjnych umów handlowych z Izraelem i Jordanią. Podobnie jednostronne preferencje przyznane grupie LDCs przez Wspólnoty Europejskie obejmują konwencję Cotonou, czyli kraje Afryki, Karaibów i Pacyfiku (ACP) oraz inicjatywę „Wszystko oprócz Zbrojeń” (Everything but Arms – EBA). Wspólnoty Europejskie podpisały również szereg umów o wolnym handlu, zarówno jednostronnych, jak i bilateralnych z krajami Afryki Północnej, Bliskiego Wschodu i państwami basenu Morza Śródziemnego.

W umowach tych szereg sektorów (jak tekstylia i odzież, żywność przetworzona) traktowanych jako „wrażliwe” było zazwyczaj wyłączonych z GSP. Do 2009 r. porozumienie EBA obejmie całość eksportu grupy krajów kwalifikujących się do pomocy, wszystkie środki protekcyjnistyczne zostaną wyeliminowane w imporcie 50 krajów najsłabiej rozwiniętych do krajów UE. Handel produktami, które mają duże znaczenie dla tych krajów (ryż, cukier i banany), zostanie zliberalizowany najpóźniej do 2009 r. Ostatnie badania wykazały, że jednostronne preferencje miały ograniczony wpływ na kraje rozwijające się. Handel dobrami, którym nadano preferencje na podstawie EBA w 2001 r., wynosił zaledwie 0,02% eksportu krajów LDC do Unii Europejskiej. Wynikało to z faktu, że cały import UE z grupy LDC był już objęty preferencjami.

## **Handel między krajami rozwijającymi się a runda Doha**

Kraje rozwijające się praktycznie nie prowadziły między sobą wymiany handlowej, utrzymując wysokie taryfy i bariery pozataryfowe. Były one bardziej zainteresowane otwarciem rynków krajów uprzemysłowionych na ich dobra, ograniczając w ten sposób możliwości powiększenia rynku eksportowego i osiągania korzyści z handlu. Te czynniki spowodowały, iż wzrost obrotów handlowych pomiędzy krajami rozwijającymi się był niewielki, a wymiana ograniczała się do produktów pierwszej potrzeby. Przyspieszony wzrost gospodarczy w latach 90. XX wieku w tych krajach odwrócił ten trend, tempo wymiany handlowej dwukrotnie wzrosło. Wartość handlu Południe–Południe wzrosła z 219 mld dolarów do kwoty 640 mld dolarów w latach 1990–2001.

Dalsza liberalizacja zgodnie z przyszłymi porozumieniami rundy Doha stwarza szansę na wzajemny wzrost obrotów handlowych krajów rozwijających się. W tym celu runda Doha daje rozwijającym się gospodarkom możliwość podejmowania wysiłków w zakresie redukcji zarówno taryf, jak i barier pozataryfowych.

Niezależnie od liberalizacji handlu od połowy lat 80. XX wieku kraje rozwijające się mają wyższy poziom taryf celnych i barier pozataryfowych niż kraje uprzemysłowione. Fugazza i Vanzetti<sup>23</sup> obliczyli średnie taryfy ważne stosowane w handlu towarami przemysłowymi dla różnych grup krajów w relacjach wzajemnych (tab. 4). Z danych tych wynika, że w handlu towarowym poziom ceł w krajach uprzemysłowionych wynosił 2,1% w imporcie z innych krajów rozwiniętych, 3,9% na przywóz z krajów rozwijających się i 3,1% z krajów najsłabiej rozwiniętych. Wysokie taryfy celne obowiązywały w eksporcie z krajów rozwijających się na produkty naftowe, węgiel oraz tekstylia i odzież. Kraje uprzemysłowione napotykały na wyższe taryfy (9,2%) eksportując do krajów rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych (7,2 %).

**Tabela 11. Średnia ważona taryf handlowych w rozbiciu na etap rozwoju (%)**

Grupa krajów eksportujących	Kraje uprzemysłowione	Kraje rozwijające się	Kraje najsłabiej rozwinięte
Kraje uprzemysłowione	2,1	9,2	11,1
Kraje rozwijające się	3,9	7,2	14,4
Kraje najsłabiej rozwinięte	3,1	7,2	8,3

Źródło: M. Fugazza, D. Vanzetti, A south-south survival strategy: the potential for trade among developing countries, paper presented at the European Study Group 6<sup>th</sup> Annual Conference.

## Specjalne i zróżnicowane traktowanie w rundzie Doha

Kraje uczestniczące w rundzie rozwojowej Doha potwierdziły wagę specjalnego i zróżnicowanego traktowania (SDT) dla światowego systemu handlu. W deklaracji ministerialnej Doha znalazły się odniesienia do SDT, sformułowane w paragrafie 2: „Większość z członków WTO to kraje rozwijające się. Pragniemy umieścić ich potrzeby i interesy w centrum programu roboczego przyjętego w deklaracji. Powołując się na preambułę do postanowienia końcowego z Marakeszu będziemy kontynuować wysiłki zmierzające do zapewnienia, aby kraje rozwijające się, a szczególnie najsłabiej rozwinięte, miały zapewniony udział w handlu światowym, proporcjonalny do potrzeb rozwoju swej gospodarki. W tym kontekście zwiększony dostęp do rynków, zrównoważone reguły i właściwie skierowana stała pomoc techniczna oraz programy tworzenia możliwości rozwojowych odgrywają doniosłą rolę”.

Z uwagi na słabe efekty zasady specjalnego i zróżnicowanego traktowania w podnoszeniu dobrobytu państw rozwijających się, uczestnicy rundy Doha w paragrafie 44 wzywali do rewizji postanowień w sprawie SDT. Stwierdzono, iż „czyniąc je bardziej precyzyjnymi i szczegółowymi”, państwa rozwijające się zrealizują swoje cele rozwojowe. W paragrafie 14 deklaracji ministerialnej Doha określono harmonogram prac nad

nowym projektem SDT<sup>24</sup>. Przy wielu rozbieżnych stanowiskach i opiniach członków WTO udało się sformułować podstawy nowego kształtu SDT, proponując jednocześnie następujące zmiany:

- Kraje rozwinięte powinny przyjąć zobowiązanie redukcji do 2010 r. taryf wynikających z klauzuli największego uprzywilejowania na eksport z krajów rozwijających się towarów wymagających intensywnych nakładów pracy do 5% do i do 10% na eksport produktów rolnych. Sformułowane założenia Milenijnych Celów Rozwojowych ONZ<sup>25</sup> mają zostać osiągnięte do 2015 r.; do tego czasu taryfy celne na eksport towarów przemysłowych powinny być zlikwidowane.
- Kraje rozwijające się należy zobowiązać do przestrzegania zasady wzajemności i do zredukowania środków taryfowych zgodnie z postanowieniami przyszłych porozumień WTO.
- Kraje rozwinięte powinny przyjąć wiążące zobowiązania w handlu towarami i świadczeniu usług międzynarodowych, w szczególności tych będących przedmiotem zainteresowania krajów najsłabiej rozwiniętych.
- Kraje rozwinięte powinny jednostronnie rozszerzyć dostęp do rynku dla krajów najsłabiej rozwiniętych z równoczesnym uproszczeniem procedur administracyjnych.
- Obowiązujące porozumienia WTO mają zapewnić pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy.
- WTO powinna zagwarantować pomoc techniczną dla krajów najsłabiej rozwiniętych.

Po niepowodzeniu ministerialnej konferencji w Cancun i załamaniu się wielostronnych rokowań handlowych w lipcu 2004 r. uczestnicy rundy Doha przyjęli „pakiet lipcowy”, w którym Rada Generalna potwierdziła, iż ustalenia dla SDT są integralną częścią porozumień WTO.

Hoekman zaproponował, aby regulacje WTO zostały podzielone na „miękkie” i „twarde”. W przypadku postanowień „miękkich” kraje rozwijające się mogłyby nie stosować się do dwóch, podczas gdy dyscypliny twarde miałyby obligatoryjny charakter<sup>26</sup>.

Pascal Lamy jako pełnomocnik handlowy Unii Europejskiej zaproponował w 2004 r., aby kraje rozwijające się nie musiały otwierać swoich rynków, a w zamian mogły korzystać ze wzrostu dostępu do rynku krajów rozwiniętych. Propozycja ta odzwierciedlała dawną – z okresu GATT – marginalizację krajów rozwijających się i jest dowodem, że wola polityczna państw uprzemysłowionych do zintegrowania krajów rozwijających się ze światowym system handlu nie jest wystarczająca.

## Podsumowanie

Miejsce krajów rozwijających się w GATT/WTO podlegało zmianom wraz z ewolucją światowego systemu handlu oraz pozycją gospodarczą tych krajów. Praktycznie do końca lat 80. kraje rozwijające się były biernymi obserwatorami prac na forum GATT. Pojawienie się nowo uprzemysłowionych państw Azji Wschodniej zmieniło równowagę

sił w światowym systemie handlu, bowiem kraje te były zainteresowane czynnym udziałem w pracach GATT/WTO. Biorąc udział w rundzie urugwajskiej kraje rozwijające się znacznie wzmocniły światowy system handlu poprzez wprowadzenie nowych regulacji. Nie wszystkie kraje rozwijające się odniosły jednak korzyści z postanowień rundy urugwajskiej, wiele z nich miało problemy z wdrożeniem nowych postanowień.

Postęp w kolejnych wielostronnych rokowaniach handlowych może ulec znacznemu spowolnieniu ze względu na brak poparcia ze strony krajów rozwijających się dla często niesprzyjających ich rozwojowi propozycji liberalizacji handlu międzynarodowego. W obecnych negocjacjach WTO powinna szerzej wykorzystać analizy kosztów i korzyści dla przyszłych porozumień, wzmacniając jednocześnie pomoc techniczną dla krajów najslabiej rozwiniętych, bowiem one same nie są w stanie poradzić sobie z integracją ze światowym systemem handlu.

Dla wypracowania nowych umów i reguł pozytywnie wpływających na rozwój gospodarczy niezbędne staje się wytypowanie krajowych i międzynarodowych osób prawnych, które uczestniczyłyby w procesie monitorowania efektów poszczególnych porozumień. Istotne z tego punktu widzenia wydaje się powiązanie prac wytypowanych osób prawnych z WTO przy formułowaniu mechanizmu przeglądu polityki handlowej.

---

## Przypisy

<sup>1</sup> Koncepcja protekcjonizmu wychowawczego zrodziła się w XVIII wieku. Twórcą tej koncepcji był A. Hamilton. Argument ten głosił następnie F. List, w pierwszej połowie XIX wieku.

<sup>2</sup> Powstanie nadwyżek eksportowych na rynkach światowych i spadek cen światowych na dobra oferowane przez kraje rozwijające się doprowadziły do pogorszenia ich *terms of trade*.

<sup>3</sup> Inicjatywa Basenu Karaibskiego (CBI), konwencja Lome, umowa Cotonou, NAFTA, Wspólny Rynek Ameryki Centralnej (CACM) i Wspólny Rynek CARICOM – to kilka z preferencyjnych umów handlowych, jakie zawarto zgodnie z klauzulą umożliwiającą.

<sup>4</sup> Maksymalna wartość importu wynosi 13 mln dolarów, jeżeli kraj eksportujący posiada większy niż 50-procentowy udział w rynku krajowym danego produktu.

<sup>5</sup> Definicja biedy (ubóstwa) jest oparta na określeniu minimum egzystencji (koszyk dóbr niezbędnych do podtrzymania funkcji życiowych człowieka i sprawności psychofizycznej, uwzględnia on jedynie te potrzeby, których zaspokojenie nie może być odłożone w czasie, a konsumpcja niższa od tego poziomu prowadzi do biologicznego wyniszczenia i zagrożenia życia, w skład koszyka minimum egzystencji wchodzi potrzeby mieszkaniowe i artykuły żywnościowe) oraz minimalnego standardu potrzebnego do przeżycia. Robert McNamara zdefiniował biedę jako „warunki życia poniżej rozsądnego standardu godności ludzkiej”. Odbywała się długo trwająca debata, czy ubóstwo powinno być definiowane w sensie absolutnym,

czy relatywnym. Większość międzynarodowych organizacji definiuje granice biedy w sposób absolutny jako „poziom dochodów konieczny dla ludzi, aby mogli kupować towary konieczne do przeżycia”. W tym ujęciu granica 1 dolara dziennie wg siły nabywczej z 1985 r. jest wyznacznikiem ubóstwa.

<sup>6</sup> Global Economic Prospects, Realizing the Development Promise of the Doha Round, World Bank 2004.

<sup>7</sup> „Zielony salonik” – miejsce przeprowadzania wielostronnych negocjacji handlowych w ramach GATT/WTO, najczęściej między krajami rozwiniętymi w ramach ofert przetargowych. Spotkania te miały charakter zamknięty, bez obecności krajów rozwijających się. Ustalenia tych spotkań przenoszono do porozumień końcowych.

<sup>8</sup> C.F. Bergsten, Fifty Years of the GATT/WTO: Lessons from the Past for Strategies for the Future, paper presented to the WTO/Graduate Institute of International Studies symposium „Fifty Years: Looking Back, Looking Forward”, Geneva 1998.

<sup>9</sup> B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002.

<sup>10</sup> Pomimo znaczącej liberalizacji handlu, która nastąpiła w wyniku ośmiu wcześniejszych rund wielostronnych rokowań handlowych, nie udało się zredukować wysokiego poziomu ceł w niektórych sektorach i nadal są one silnie zróżnicowane. Często rozpiętość poziomu ceł waha się w przedziale od 0% do kilkuset procent.

<sup>11</sup> J. Stiglitz, A. Charlton, *Fair trade szansa dla wszystkich*, PWN, Warszawa 2007.

<sup>12</sup> *Agriculture and the WTO: Creating a Trading System for Development*, red. D. Ingo, J. D. Nash, World Bank, Washington 2004.

<sup>13</sup> F. Rodriguez, D. Rodrik, *Trade policy and economic growth, a skeptic's guide to cross-national evidence*, NBER Working Paper, No. W7081, 1999.

<sup>14</sup> 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.

<sup>15</sup> D. Rodrik, *International trade and big government*, w: *International Trade and Finance*, New Frontiers for Research, red. B.J. Cohen, Cambridge University Press, s. 89–121.

<sup>16</sup> D. Rodrik, *Trade Policy Reform as Institutional Reform*, Harvard University, August 2000.

<sup>17</sup> S. Bhalla, *Imagine There's No Country: Poverty, Inequality and Growth in the Era of Globalization*, Institute for International Economics, Washington DC 2002.

<sup>18</sup> D. Dollar, A. Kraay, *Growth Is Good for the Poor*, „Policy Research Working Paper” No. 2587, World Bank 2001, Washington DC.

<sup>19</sup> Należą do nich następujące kraje: Angola, Bangladesz, Benin, Burkina Faso, Burundi, Czad, Dżibuti, Gambia, Gwinea, Gwinea Bissau, Haiti, Kambodża, Kongo, Lesotho, Madagaskar, Malawi, Malediwy, Mali, Mauretania, Mozambik, Myanmar, Nepal, Niger, Republika Środkowej Afryki, Ruanda, Senegal, Sierra Leone, Tanzania, Togo, Uganda, Wyspy Salomona i Zambia. Osiem krajów najsłabiej rozwiniętych znajduje się w toku akcesji do WTO: Bhutan, Etiopia, Jemen, Laos, Samoa, Sudan, Vanuatu, Wyspy Zielonego Przylądka.

<sup>20</sup> R. Buckley, *The WTO and the Doha Round*, Kluwer, New York 2003.

<sup>21</sup> J.E. Stiglitz, A. Charlton, *The Development Round of Trade Negotiations: In the Aftermath of Cancun*, London 2004.



<sup>22</sup> Tematy omówione na konferencji ministerialnej w Singapurze w 1996 r.: ochrona inwestycji, polityka popierania konkurencji, przejrzystość zakupów państwowych i ułatwienia handlowe. Próby rozstrzygnięcia tych kwestii na konferencji ministerialnej w Singapurze i Cancun nie przyniosły rezultatu ze względu na duże różnice zdań między krajami rozwiniętymi a krajami rozwijającymi się.

<sup>23</sup> M. Fugazza, D. Vanzetti, A south-south survival strategy: the potential for trade among developing countries, paper presented at the European Study Group 6<sup>th</sup> Annual Conference.

<sup>24</sup> Zobowiązania w sprawie specjalnego i zróżnicowanego traktowania miały zostać ustanowione nie później niż 31 marca 2003 r. Uczestnicy powinni złożyć harmonogramy koncesji nie później niż do daty rozpoczęcia V Sesji Konferencji Ministerialnej.

<sup>25</sup> Milenijne Cele Rozwoju (ang. Millennium Development Goals, skrót MDG), to osiem celów, które 192 członków ONZ zobowiązało się osiągnąć w ramach Projektu Milenijnego ONZ. Zlikwidowanie skrajnego ubóstwa i głodu: zmniejszenie do 2015 r. o połowę, w porównaniu z rokiem 1990, liczby ludzi, których dochód wynosi mniej niż 1 dolar dziennie; zmniejszenie do 2015 r. o połowę, w porównaniu z 1990 rokiem, liczby ludzi cierpiących głód.

<sup>26</sup> Francois J. F., Martin W., Trade Liberalization in the Doha Development Round, Economic Policy, CEPR, 20(42), London 2005

## World Trade Organisation and the Developing Countries

### Summary

The full integration of the developing countries into the world trade system is a challenge to the Doha Development Round that has been initiated in 2001. In an effort to reform the world trade system, the industrialised countries have to change the virtue of the World Trade Organisation – from the ‘club of rich’ to an international organisation. One of the main obstacles that slow down the pace of Doha Round negotiations is the discontent with the GATT/WTO binding stipulations expressed by the developing countries as well as their claims to being awarded a special status within the world trade system.

The paper examines the option to include the developing countries into the world trade system proposed by the Doha Round. A part of those proposals signifies a comeback to the club approach and the recurring differentiation of countries into rich and poor ones that would in practice rule out the developing countries from the advantages of the free trade. The full integration of the developing countries into the world trade system requires in particular the intensification of efforts to provide higher transparency of the multilateral trade negotiations, including the assessment of the socio-economic consequences of future agreements. The agreements should in particular reflect the fairness rule that will guarantee the developing countries the possibility to make gains on free trade. The special and differentiated approach to the developing countries will enable this group of countries to adjust to the new WTO regulations, the implementation of which incurs indeed high adjustment costs.

To elaborate new mechanisms indispensable for agreements and rules to positively influence the economic development of the developing countries, it is necessary to point out domestic and international legal entities who would participate in the process of monitoring the effects of particular agreements. From this point of view, it seems to be important that the work performed by those selected legal entities on formulating the Trade Policy Review Mechanism is linked to WTO.