

Maria Kocot*

Działalność WTO na rzecz liberalizacji handlu światowego

Streszczenie

Artykuł porusza problem działalności WTO na rzecz liberalizacji handlu światowego. W tym celu przedstawiono procedurę rozstrzygania sporów na arenie WTO wraz z przykładami. W dalszej części snuto rozważania nad przyczynami sporów handlowych między krajami. Końcowa część artykułu poświęcona została ocenie działalności WTO.

Słowa kluczowe:

liberalizacja handlu światowego, WTO (Światowa Organizacja Handlu), spory handlowe, Runda Urugwajska

Wstęp

Światowa Organizacja Handlu (WTO) ma na celu podejmowanie działań zmierzających do liberalizacji handlu międzynarodowego poprzez obniżenie cel i znoszenie innych przeszkód handlowych oraz ułatwienie wolnego dostępu do rynku poszczególnych krajów.za zadanie zajmować się kwestiami oparcia handlu międzynarodowego na czytelnych podstawach prawnych i postępującej liberalizacji jako postulat stabilizacji ekonomii światowej.

Czy na przestrzeni lat GATT (Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu), a potem WTO spełniły swoją rolę? Jakie są przyczyny sporów handlowych między państwami i jak wygląda procedura ich rozstrzygania?

Celem artykułu jest analiza przyczyn sporów handlowych między państwami i rola WTO w ich rozwiązywaniu. Można wysunąć tezę, iż WTO wymaga poważnej reformy mającej na celu zwiększenie jej przejrzystości w procedurze rozstrzygania sporów.

* Mgr, asystent w Wyższej Szkole Humanitas w Sosnowcu, doktorantka IV roku studiów doktoranckich na Akademii Ekonomicznej w Katowicach.

Runda Urugwajska i powstanie WTO

Runda Urugwajska międzynarodowych rozmów handlowych, zakończona w 1994 r. po ośmiu latach złożonych i czasami zawziętych negocjacji, stała się kamieniem milowym w historii systemu handlu. Rozszerzono system reguł wielostronnych na prawa własności intelektualnej i usługi, i na podstawie zasady ogólnego zobowiązania wszystkie kraje, pragnące stać się członkami WTO, zmuszono do przyjęcia różnorodnych rygorów w wielu dziedzinach – od wyceiny celnej, aż po subsydia – opracowanych podczas Rundy Tokijskiej przeważnie przez kraje uprzemysłowione. Rundę Urugwajską powszechnie postrzegano jako ważny krok naprzód w umacnianiu systemu¹.

WTO, która powstała w trakcie tej rundy, jest wielostronną organizacją międzynarodową, która wywiera ważny wpływ na kształtowanie się międzynarodowych stosunków gospodarczych. W pierwszych latach działalności skoncentrowała się na nadzorowaniu zobowiązań liberalizacyjnych w handlu, przyjętych w trakcie negocjacji Rundy Urugwajskiej. Nadzorowanie realizacji zobowiązań sprowadzało się do egzekwowania obowiązków notyfikacyjnych, ustanowionych w różnych porozumieniach i poddawania ich przeglądowi².

Przyczyny sporów handlowych między krajami

Kwestią godną zastanowienia jest pytanie: Co powoduje, że kraje rozwijające się i najsłabiej rozwinięte nie potrafią się wspólnie porozumieć i zająć się, po pierwsze – likwidacją barier pomiędzy nimi samymi, po drugie – wywarciem nacisku na – korzystną przecież dla nich – ogólnościową liberalizację handlu.

Wymienić należy kilka przyczyn. Po pierwsze, ponad 50 lat po utworzeniu GATT, Klauzula Najwyższego Uprzywilejowania (MFN – Most Favoured Nation), która zwykle oznaczała bardzo dobre relacje polityczne i ekonomiczne pomiędzy dwoma państwami, nie jest już zasadą, jest raczej wyjątkiem³. Należałoby w tej chwili mówić raczej o Klauzuli Najmniejszego Uprzywilejowania (LFN – Least Favoured Nation), której szczególnie używa w swojej polityce wobec innych państw Unia Europejska⁴. Po drugie, w ostatnim czasie, pomimo kolejnych rund negocjacyjnych nad liberalizacją światowego handlu, odnotowano dramatyczny rozwój ilości Preferencyjnych Porozumień Handlowych (PTA – Preferential Trade Agreements). Do końca 2004 roku notyfikowanych było 300 PTA, z czego 176 notyfikowano po styczniu 1995 roku, a więc po utworzeniu WTO. Do PTA trzeba dołożyć jeszcze Specjalny System Preferen-

¹ T. Hertel, W. Martin, *Liberalizing Agriculture and Manufactures in a Millennium Round: Implications for Developing Countries*, „The World Economy” 23/2000.

² E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje międzynarodowe we współczesnym świecie*, Dom Wydawniczy ELIP-SA, Warszawa 2006, s. 174.

³ P.D. Sutherland (ed.), *The Future of the WTO. Addressing institutional challenges in the new millennium. World Trade Organization*, Geneva 2004, s. 22-51.

⁴ A. Panagariya, *EU Preferential Trade Policies and Developing Countries*, „The World Economy”, vol. 25 (10), November 2002.

cji (S&D – Special & Differential Treatment), którego konsekwencje jego powszechnego używania są ogromne dla całego światowego handlu i perspektywy dalszych multilateralnych porozumień handlowych⁵. Pierwotnie odbiorcami tego systemu miały być kraje rozwijające się, a kraje rozwinięte miały nadawać S&D niejako w szlachetnych celach rozwojowych. W rzeczywistości często kraj „obdarowany” specjalnym systemem preferencji musiał w ramach wzajemności być związany obligacjami, które miały niewiele wspólnego z handlem. Jak pokazują różne empiryczne studia, S&D nie przyniosły korzyści krajom rozwijającym się lub przyniosły jedynie w bardzo ograniczonym zakresie⁶.

Głównym osiągnięciem IV Konferencji Ministerialnej, która odbyła się w Doha w Katarze w dniach 9-13 listopada 2001 r., było ustalenie dotyczące podjęcia nowej rundy rozmów o liberalizacji wymiany międzynarodowej. Nowa runda miała trwać 4 lata i zakończyć się do początku 2005 r. Nazwano ją Rundą Rozwoju (*Development Round*), ponieważ rokowania miały wyraźnie uwzględniać potrzeby i interesy krajów rozwijających się we wszystkich negocjowanych obszarach i doprowadzić do istotnych dla nich ułatwień handlowych. Największe ustępstwa miały być poczynione dla krajów najbiedniejszych, by pomóc w przezwyciężeniu ich ubóstwa. Prace nowej rundy obejmują 21 kwestii dotyczących redukcji barier w handlu oraz bardziej precyzyjnego ustalenia reguł obowiązujących w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Najważniejsze obszary rokowań nowej rundy to: implementacja porozumień WTO; rolnictwo (dostęp do rynku, wsparcie wewnętrzne, subsydia eksportowe), handel usługami, m.in. informatycznymi, finansowymi, telekomunikacyjnymi, transportu morskiego; dostęp do rynku towarów nierolnych; ochrona prawa własności intelektualnej (TRIPS); związek między handlem a inwestycjami; związek między handlem a polityką konkurencji; związek między handlem a standardami pracy; przejrzystość przepisów o zamówieniach publicznych; ułatwienia w handlu (m.in. tekstyliami, artykułami farmaceutycznymi, obniżanie kosztów transakcyjnych); reguły WTO; rozstrzyganie sporów oraz handel a środowisko i ochrona zdrowia⁷.

Kraje bogate obiecały koncesje w obszarach, które są kluczowe dla państw rozwijających się, jak np. rolnictwo i tekstylia. Konsekwencje dojścia do porozumienia w takich obszarach byłyby znaczące. Według szacunków Banku Światowego, redukcja barier handlowych, zgodnie z założeniami agendy Doha, zwiększyłaby globalny dochód – w zależności od skali redukcji – od 290 mld \$ do 520 mld \$. Ponad połowa tych korzyści trafiłaby do krajów biednych, a przed 2015 rokiem 144 mln ludzi wyszłoby dzięki temu ze sfery ubóstwa⁸. Tymczasem już samo rozpoczęcie Rundy z Doha pokazało ogromną skalę problemów, przed jaką stanie WTO. Można wymienić kilka podstawowych:

a) bardzo szeroka ilość spraw dotyczących nie tylko handlu, ale przede wszystkim procesu globalizacji i warunków działania globalnych rynków.

⁵ www.wto.org.

⁶ R. Lawrence, *Crimes and Punishments? An analysis of retaliation under the WTO*, Harvard John F. Kennedy School of Government, Cambridge MA 2003, s. 53-122.

⁷ E. Latoszek, M. Proczek, op. cit., s. 176.

⁸ J. Francois, H. van Meijl, F. van Tongeren, *Economic Implications of Trade Liberalization Under the Doha Round*. Netherlands, Ministry of Foreign Affairs, Amsterdam 2003, s. 36-56.

W pakiecie negocjacyjnym zawarto również tzw. „Sprawy Singapurskie”: inwestycje, politykę konkurencji, udogodnienia handlowe, przejrzystość w dochodzeniach rządowych;

b) sprawy objęte Rundą z Doha wymagały znacznie większych dostosowań na rynkach krajowych niż do tej pory. Dotyczyły poza tym dziedzin – do tej pory – wysokoprotekcyjnych i trudnych do negocjacji z punktu widzenia ekonomii politycznej;

c) kompleksowość spraw powodowała strukturalną zmianę w prowadzeniu negocjacji. O ile na forum GATT można było rozmawiać na zasadzie *case by case* – co znacznie wszystko ułatwiało – o tyle podczas Rundy z Doha metoda ta wyraźnie zawodziła⁹;

d) nastąpiło wyraźne – w porównaniu do poprzednich rund negocjacyjnych – przesunięcie w rozkładzie sił pomiędzy krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się na korzyść tych ostatnich. Proces formowania koalicji, bardzo zróżnicowanych, przybrał rozmiary nieznane wcześniej podczas negocjacji GATT. Ogromna większość krajów rozwijających się nie może się też pochwalić doświadczeniem w tego typu negocjacjach, gdyż w czasie istnienia GATT korzystały z ogólnie przyjętych porozumień, same jednak nie czyniąc koncesji¹⁰;

e) Unia Europejska i Stany Zjednoczone mają bardzo wąskie pole kompromisu. Ich stanowisko w kwestiach rolnych jest w chwili obecnej praktycznie nienegocjowalne, można mówić tylko o pewnym relatywnym zmniejszeniu wsparcia rolnictwa, nie zaś o dalej idącej reformie. Niewiele mają do zaoferowania również, jeśli chodzi o dostęp do ich rynków, co jest skutkiem – wymienionych wcześniej – PTA oraz S&D, a jeżeli już, to negocjacje mogą się toczyć w obszarach bardzo trudnych politycznie do ustąpienia (np. tekstylia). Co więcej, PTA oraz S&D komplikują na tyle negocjacje w obszarze wsparcia rynków rolnych i w taki sposób różnicują potencjalną jednolitą koalicję krajów rozwijających się, że właściwie należałoby raczej mówić o preferencyjnym obniżeniu stawek, a nie całkowitym cięciu wsparcia rolnego, co jest oczywiście oderwane od rzeczywistości¹¹;

f) pojawienie się – pod wpływem krajów rozwijających się – znacznego nacisku na tzw. „uczciwy handel”. Jest to sprawa, która zawsze miała swoje miejsce w negocjacjach i wielokrotnie jest poruszana w „acquis” GATT/WTO. Jednak zmiana układu sił pomiędzy krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się przyniosła również konsekwencje w zideologizowaniu pojęcia „uczciwego handlu”. Było ono wykorzystane przez biedne kraje do partykularnych celów geopolitycznych, niewiele mając wspólnego z negocjacjami handlowymi. Podczas nieudanego szczytu ministerialnego w Cancun część krajów biednych od początku przyjęła postawę sugerującą raczej negocjacje nad wielkością pomocy rozwojowej, a nie negocjacje nad liberalizacją światowego handlu. Próbowwała też możliwie szybko storpedować negocjacje nad „Kwestiami Singapurskimi”, włącz-

⁹ R.E. Baldwin, *Failure of the WTO Ministerial Conference at Cancun: Reasons and Remedies*, University of Wisconsin - Madison 2003, s. 23-32.

¹⁰ J.J. Schott, *Revealing the Doha Round*. Institute for International Economics, Washington 2003, s. 6-21.

¹¹ J. Bhagwati, R. Baldwin, *Why Doha is Inescapable*, Columbia University, New York 2004, s. 19-58.

nie, z jak najbardziej słusznymi – z obiektywnego punktu widzenia – sprawami przejrzystości w dochodzeniach rządowych. Kraje rozwinięte z kolei również zmieniły podejście – w stosunku do negocjacji na forum GATT – w stosunku do „uczciwego handlu”. Obecnie oznacza on dla nich obwarowanie wszelkich umów handlowych dodatkowymi niehandlowymi wymaganiami, które ze względu na różnice w poziomie rozwoju są praktycznie nie do spełnienia dla krajów biednych, przykładowo – przestrzeganie standardów Międzynarodowej Organizacji Pracy czy też trudnych do wypełnienia standardów ochrony środowiska¹².

Runda negocjacyjna z Doha wytyczyła więc zupełnie nowe horyzonty multilateralnych negocjacji handlowych. Z tego m.in. względu jest to najtrudniejsza z dotychczasowych rund negocjacyjnych.

Procedura rozstrzygania sporów w ramach WTO

W ramach WTO rozstrzygane są spory handlowe. Ich skuteczne rozstrzygnięcie jest zasadniczym elementem sprawnego funkcjonowania systemu handlu. Mechanizm rozstrzygania sporów w WTO jest szczególną cechą tej instytucji¹³.

Procedura rozstrzygania sporów wygląda następująco:

Etap I: Konsultacje i mediacje (art. 4 DSU). Członkowie muszą najpierw podjąć próby rozwiązania sporu drogą bilateralnych konsultacji. Można skorzystać z dobrych usług pojednawczych lub mediacji Dyrektora Generalnego WTO, jest to jednak fakultatywne. Celem etapu konsultacji jest umożliwienie stronom sporu poznania sytuacji faktycznej i roszczeń prawnych oraz nadzieja na rozwiązanie sprawy w sposób bilateralny¹⁴.

Etap II: Żądanie powołania panelu. Jeżeli strony nie są w stanie zapewnić rozstrzygnięcia sporu drogą konsultacji w ciągu 60 dni, można wystąpić o powołanie panelu. DSB powołuje panel, nakreśla zakres jego pełnomocnictw i wyznacza skład. Spośród długiej listy potencjalnych uczestników panelu (w całości nominowanej przez członków WTO) Sekretariat WTO sugeruje stronom sporu trzech do czterech kandydatów. Strony mają prawo wyrażenia sprzeciwu wobec zaproponowanych uczestników. Uczestniczący w panelu działają na zasadzie indywidualnych pełnomocnictw, nie muszą podlegać instrukcjom rządowym, zazwyczaj są członkami delegacji lub emerytowanymi urzędnikami państwowymi, obeznanymi w sprawach handlowych. Mogą nimi być również pracownicy akademicy. Sekretariat WTO zapewnia wsparcie administracyjne i zazwyczaj przygotowuje dokumentację wstępną, dotyczącą faktycznych aspektów sprawy.

Etap III: Działalność panelu. Praca panelu obejmuje zazwyczaj następujące fazy: (1) zbadanie faktów i dokumentów, (2) spotkanie ze stronami i z zainte-

¹² R.E. Baldwin, op. cit., s. 24-37.

¹³ B. Hoekman, K. Saggi, *Assesing the case for WTO Disciplines on Investment-related Policies*, „Journal of Economic Integration” 2000, nr 15.

¹⁴ D. Palmeter, P.C. Mavroidis, *Dispute Settlement in the World Trade Organization: Practise and Procedure*, Kluwer Law International, The Hague 1999, s. 35-57.

resowanymi stronami trzecimi, (3) tymczasowy raport — opisowy projekt raportu jest przesyłany stronom, które mogą zażądać ponownego spotkania z panelem, (4) szkic konkluzji i zaleceń oraz (5) wydanie raportu panelu stronom i przekazanie do DSB.

Etap IV: Przyjęcie decyzji lub apelacja. DSB musi przyjąć raport w ciągu 60 dni, chyba że nastąpi konsensus co do braku przyjęcia. Strona może odwołać się od wniosków raportu, jeżeli nie zgadza się z jakimś zagadnieniem prawnym lub jego interpretacją dokonaną przez panel. Odwołaniami takimi zajmuje się Organ Apelacyjny, składający się z siedmiu uczestników będących szeroką reprezentacją członków WTO. Postępowanie odwoławcze nie powinno w zasadzie trwać dłużej niż 60 dni i musi być zakończone w ciągu 90 dni. Raport Organu Apelacyjnego jest ostateczny i zostaje przyjęty przez DSB.

Etap V: Wprowadzenie w życie. Jeżeli natychmiastowe zastosowanie się jest niewykonalne, kraj uznany za winny otrzymuje na to „rozsądny termin” (art. 21.3 DSU). Długość tego okresu może być na żądanie stron określona drogą wiążącego arbitrażu. Jeżeli pozwany nie podejmie działań w tym okresie, strony muszą wynegocjować rekompensatę w oczekiwaniu na pełne wprowadzenie w życie (art. 22.2 DSU). Jeżeli nie można dojść do zgody w tej kwestii, skarżący może zwrócić się do DSB o zezwolenie na wstrzymanie ekwiwalentnych koncesji udzielonych krajowi uznanemu za winny (czyli podjęcie działań retorsyjnych). Takie zezwolenie udzielane jest automatycznie, jako że do jego odmowy byłby wymagany konsensus. Wielkość środków retorsyjnych określa DSB, zazwyczaj zgodnie z zaleceniami pierwotnego panelu. Można wystąpić o arbitraż na poziomie samego wstrzymania, procedur i zasad retorsji (art. 22.6). Jeżeli pojawią się rozbieżności co do tego, czy środki zostały przez respondentą zastosowane właściwie, można odwołać się do procedur rozstrzygania sporów, (czyli cały proces zaczyna się od nowa), wykorzystując, jeżeli to możliwe, pierwotny panel (art. 21.5)¹⁵.

Warto wspomnieć, iż wciąż spory wynikały także ze słabości w klauzulach DSU. Przypadki, w których wystąpiły różnice przepisów, mogą być ilustracją słabości związanych z realizacją postanowień, chodzi tu zwłaszcza o nadmierne poleganie na retorsjach jako instrumencie stosowanym wtedy, gdy strona przegrywająca nie może zastosować się do zaleceń panelu ze względu na ograniczenia polityczne¹⁶.

Przykłady sporów rozstrzyganych w ramach WTO

Ciekawym przykładem takich problemów jest „sprawa bananów”. W roku 1996 Ekwador, Gwatemala, Honduras, Meksyk oraz Stany Zjednoczone wniosły do WTO skargę na system importowy obowiązujący w UE, twierdząc, że dyskry-

¹⁵ J. Croome, *Reshaping the World Trading System. A History of the Uruguay Round*, Kluwer Law International, The Hague 1999, s. 43-64.

¹⁶ B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 85.

minuje on ich producentów i firmy handlujące bananami. Celem ataku były nie tyle same preferencje taryfowe przyznane krajom ACP – dla których UE uzyskała w WTO zwolnienie (*waiver*) – lecz rozdział kontyngentów. Raport panelu WTO, opublikowany w czerwcu 1997 r., uznał system importu bananów stosowany przez UE jako naruszający obowiązujące w WTO reguły braku dyskryminacji i równego dostępu do rynku. System kontyngentów o dwojakiej stawce taryfowej uznano za sprzeczny z art. XIII GATT (żądanym niedyskryminacji), natomiast przyznanie 30% alokacji licencji importowych tradycyjnym sprzedawcom bananów z krajów ACP za niezgodne z zasadą braku dyskryminacji GATS. Po wniesieniu apelacji Organ Apelacyjny potwierdził większość konkluzji panelu. W 1998 r. Unia Europejska dokonała rewizji swego systemu. Zachowano kontyngenty o dwóch skalach podatkowych, lecz kontyngenty importowe dla krajów spoza ACP przyznano na podstawie historycznego udziału w rynku, przy przyznawaniu zaś licencji nie uwzględniano już kategorii operatorów (pośredników handlowych). Konsultacje zmierzające do ustalenia, czy nowo podjęte środki są zgodne z zasadami WTO, nie przyniosły rozstrzygnięcia. Tuż przed terminem wprowadzenia w życie (styczeń 1999 r.) Stany Zjednoczone zwróciły się o upoważnienie do zastosowania retorsji. Unia Europejska odpowiedziała na to, że USA powinny najpierw uzyskać decyzję panelu, iż nowy mechanizm narusza zasady WTO. Ekwador zażądał, aby pierwotny panel zbadał, czy podjęte przez UE środki są zgodne z tymi zasadami. Ponownie zwołał panel w celu rozpatrzenia obu wniosków. Równocześnie USA wróciły się do DSB o retorsje wobec UE na sumę 520 mln USD, na co UE odpowiedziała wnioskiem o arbitraż.

Panel odrzucił wniosek UE z uwagi na to, że już wcześniej zgłosił sprzeciw Ekwador. Odpowiadając Ekwadorowi, panel stwierdził, że nowe środki zastosowane przez UE nie są w pełni zgodne z zasadami WTO. Ten sam panel określił poziom uszczuplenia, jakiego doznały Stany Zjednoczone, na równoważny 191,4 mln USD. Upoważniono następnie USA do zwiększenia ceł przeciwko UE o tę kwotę. Do końca 1999 r. Ekwador również uzyskał upoważnienie do retorsji. Wniosek Ekwadoru był pod wieloma względami pierwszy w historii systemu handlu: był pierwszym wnioskiem o retorsje złożonym przez kraj rozwijający się i po raz pierwszy wnioskowano o retorsje krzyżowe. Ekwador twierdził, że import towarów z Unii Europejskiej był zbyt mały, aby umożliwić pełne retorsje (których wartość arbitrzy ocenili na 200 mln USD) wobec dóbr importowanych z UE. Uzyskał więc upoważnienie na zawieszenie koncesji w ramach innych umów, w tym w ramach TRIPs, po wyczerpaniu możliwości retorsji przeciwko importowi dóbr konsumpcyjnych z UE (panel doszedł do wniosku, że retorsje wobec importu półproduktów i maszyn byłyby „nieefektywne” – czyli zbyt kosztowne dla gospodarki). Takiego wykorzystania retorsji krzyżowych nie przewidywali negocjatorzy Rundy Urugwajskiej, którzy uznawali potrzebę retorsji krzyżowych jako instrumentu egzekwowania porozumień TRIPs (dotyczyć to miało krajów rozwijających się, niebędących głównymi eksporterami

dóbr o dużej zawartości własności intelektualnej), nie zaś jako środka retorsyjnego stosowanego przez kraje rozwijające się¹⁷.

Warto dodać, iż w sporach handlowych interesy krajów biednych i bogatych są bardzo rozbieżne. Dla gospodarki państw rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych to właśnie od kształtu wielostronnych porozumień handlowych zależy o wiele więcej niż od mniejszej lub większej ilości pomocy rozwojowej oferowanej im przez państwa bogate. Szacunkowo, pełna liberalizacja światowego handlu, dokonana zarówno przez państwa wysoko rozwinięte, jak i rozwijające się, zwiększyłaby światowy PKB o 254,3 mld dolarów lub prawie 1% światowego PKB. Liberalizacja dokonana wyłącznie przez kraje wysoko rozwinięte zwiększyłaby ich dochody o 96,6 mld dol., a krajów o niskim poziomie rozwoju o 43,1 mld dol. Gdyby tylko kraje słabo rozwinięte zliberalizowały zasady handlu międzynarodowego, ich dochód zwiększyłby się o 65,1 mld dolarów¹⁸. Stałoby się tak pomimo faktu, że udział krajów rozwijających się w całości światowego handlu wynosi tylko 34,5%, a taki sam udział 49 najsłabiej rozwiniętych państw jest wręcz marginalny: 0,6% w całości światowego handlu¹⁹. Tak ostro krytykowane zasady światowego handlu ustanowione na forum WTO sprawiły, że w sześć lat po 1995 r. (w tym roku porozumienie o WTO weszło w życie) wzrost eksportu krajów rozwijających się był dwukrotnie większy w wartościach realnych niż wzrost całego światowego eksportu²⁰.

Ocena funkcjonowania WTO

Jak ocenić działalność WTO? Czy sprawdziła się jako organizacja, której głównym zadaniem jest liberalizacja handlu? Niewątpliwie kwestią sporną, i jak dotąd nierozwiązaną, pozostaje rolnictwo. Pojawiają się opinie²¹, iż WTO wymaga poważnej reformy mającej na celu zwiększenie jej przejrzystości i demokratyzacji systemu podejmowania decyzji, aby odpowiedzieć na problem naturalnie pojawiającego się w procesie globalizacji żądania odpowiedzialności instytucji międzynarodowych i możliwości większej partycypacji innych podmiotów życia publicznego. Kluczową sprawą dla rozwoju gospodarczego biednych krajów są zasady światowego handlu ustalane na forum WTO, a dopiero w drugiej kolejności wielkość pomocy rozwojowej. Potencjalna liberalizacja zasad światowego handlu przyniesie krajom biednym korzyści porównywalne do znacznie zwiększonej – w stosunku do dnia dzisiejszego – pomocy rozwojowej. Najważniejszym jednak warunkiem skutecznego działania WTO w przyszłości jest przywództwo polityczne oraz polityczna wola dokonania zmian

¹⁷ www.wto.org

¹⁸ Symulacje dokonane na podstawie zwykłego modelu równowagi przez K. Anderson, *The cost of rich (and poor) country protection to developing countries*, Center for Economic Studies, University of Adelaide 2001.

¹⁹ J.D. Belisle, *What after Cancun?*, „International Trade Forum” 3/2003, Washington 2003.

²⁰ J.J. Schott, *Unlocking the Benefits of World Trade*, „The Economist”, 01.11.2003.

²¹ B. Nowak, *w poszukiwaniu szans rozwojowych, Światowa Organizacja Handlu i Runda z Doha*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2005, s. 2-3.

w zasadach światowego handlu. Obecny stan światowego handlu jest daleki od wyobrażeń głównych krytyków globalizacji i liberalizacji handlowej. Kraje rozwijające się mają pomiędzy sobą o wiele większe bariery celne na towary przemysłowe oraz rolnicze niż kraje rozwinięte. 80% korzyści, jakie odniosłyby kraje ubogie z ogólnoswiatowej liberalizacji handlu, pochodziłoby z redukcji taryf pomiędzy nimi samymi. Podział w negocjacjach WTO na kraje rozwinięte i rozwijające się jest wysoce skomplikowany. Historia negocjacji dowodzi, że wiele państw biednych prowadziło podwójną grę, oficjalnie popierając postulaty tej grupy krajów, faktycznie będąc mocno wstrzemięźliwymi albo wręcz je sabotując, więc koalicje przebiegały bardzo różnie. Wszystko spowodowane jest ogólnym stanem światowych porozumień handlowych, których ilość stale się zwiększa, a ogromna większość to Preferencyjne Porozumienia Handlowe i zasady specjalnego traktowania. Instrumenty te bezwzględnie w negocjacjach wykorzystywały UE i USA, dzięki czemu różnicowały koalicje krajów biednych w sposób, który sprawił, że najważniejsze interesy krajów rozwiniętych nie zostały naruszone. Aby podtrzymać Rundę negocjacji z Doha, potrzebne są odważne decyzje polityczne, a nie techniczne. W tym celu UE i USA muszą dokonać zasadniczych zmian i odejść od wspierania swojego rolnictwa, a także wykazać dużą elastyczność w tzw. „Kwestiach Singapurskich”. Do tej pory nic jednak w tym celu nie zrobiono. Z drugiej strony, kraje rozwijające się powinny przestać traktować negocjacje handlowe jak rundę nad wielkością należnej im pomocy rozwojowej. Bez ustępstw z ich strony i zauważenia problemu o wiele większych barier pomiędzy nimi samymi, niemożliwe będą konstruktywne rozmowy.

Summary

The article propels the problem of activity the WTO of liberalization of world trade. The examples in this aim were introduced the procedure of cutting on area the disputes the WTO along with. The considerations over causes of trade disputes in more far part were spun between countries. In the final part of article was consecrated opinion of WTO activity.

Key words:

liberalization of world trade, World Trade Organization, considerable trade, Uruguay Round

Literatura

1. K. Anderson, *The cost of rich (and poor) country protection to developing countries*, Center for Economic Studies, University of Adelaide 2001.
2. R.E. Baldwin, *Failure of the WTO Ministerial Conference at Cancun: Reasons and Remedies*, University of Wisconsin – Madison 2003.
3. J.D. Belisle, *What after Cancun?*, „International Trade Forum” 3/2003, Washington 2003.
4. J. Bhagwati, R. Baldwin, *Why Doha is Inescapable*. Colombia University, New York 2004.
5. J. Croome, *Reshaping the World Trading System. A History of the Uruguay Round*, Kluwer Law International, The Hague 1999.
6. J. Francois, H. van Meijl, F. van Tongeren, *Economic Implications of Trade Liberalization Under the Doha Round*. Netherlands, Ministry of Foreign Affairs, Amsterdam 2003.
7. T. Hertel, W. Martin, *Liberalizing Agriculture and Manufactures in a Millennium Round: Implications for Developing Countries*, „The World Economy” 23/2000.
8. B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.
9. B. Hoekman, K. Saggi, *Assesing the case for WTO Disciplines on Investment-related Policies*, „Journal of Economic Integration” 2000, nr 15.
10. E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje międzynarodowe we współczesnym świecie*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2006.
11. R. Lawrence, *Crimes and Punishments? An analysis of retaliation under the WTO*, Harvard John F. Kennedy School of Government, Cambridge MA 2003.
12. B. Nowak, *w poszukiwaniu szans rozwojowych, Światowa Organizacja Handlu i Runda z Doha*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2005.
13. D. Palmeter, P.C. Mavroidis, *Dispute Settlement in the World Trade Organization: Practise and Procedure*, Kluwer Law International, The Hague 1999.
14. A. Panagariya, *EU Preferential Trade Policies and Developing Countries*, „The World Economy”, vol. 25 (10), November 2002.
15. School of Government, Cambridge MA 2003.

16. J.J. Schott, *Reviwing the Doha Round. Institute for International Economics*, Washington 2003.
17. J.J. Schott, *Unlocking the Benefits of World Trade*, „The Economist”, 01.11.2003.
18. P.D. Sutherland (red.), *The Future of the WTO. Addressing institutional challenges in the new millennium. World Trade Organization*, Geneva 2004.
19. www.wto.org