

Krystyna Żołądkiewicz

Uniwersytet Gdański

PROBLEMY AKCESJI DO WTO

Streszczenie: Proces akcesyjny do WTO jest kompleksowy, długi i trudny dla wielu krajów. Nadal 43 państwa nie należą do tej z założenia uniwersalnej organizacji. Przebieg procesu akcesyjnego ukazuje pewną strukturalną słabość systemu WTO, który wymaga usprawnienia, tak aby wynik i czas trwania były przewidywalne.

Słowa kluczowe: akcesja, członkostwo, negocjacje, kandydat, zobowiązania.

1. Wprowadzenie

1 stycznia 1995 r. powstała Światowa Organizacja Handlu (WTO¹). U podstaw filozofii tej organizacji leży pogląd, że otwarcie rynków, brak dyskryminacji i konkurencja sprzyjają dobrobytowi każdego kraju. Stąd obniżanie protekcjonizmu wymaga, aby członkami WTO były wszystkie kraje. Zgodnie z zasadami WTO kraj, który chce zostać członkiem tej organizacji, musi się o to ubiegać².

Przystąpienie do WTO jest znacznie bardziej skomplikowane niż do GATT. Ma na to wpływ wiele przyczyn, wśród których można wymienić zwiększenie zakresu działania WTO w porównaniu z GATT. Ponadto występuje większe powiązanie polityki handlowej największych potęg gospodarczych z ich narodowymi interesami ekonomicznymi, podczas gdy w GATT czasami dominowały cele polityczne, nawet kosztem interesów eksportowych. Członkostwo w WTO jest więc ważne z wielu powodów. Po pierwsze, wspomaga wprowadzanie w krajach członkowskich prawnych ram i instytucji opartych na zasadach rynkowych wspierających handel międzynarodowy. Po drugie, zapewnia liberalizację w dostępie do rynków poprzez stosowanie bezwarunkowej KNU oraz zakazuje stosowania arbitralnych instrumentów ograniczających dostęp do rynków, jakie występują wobec państw nieczłonkowskich. I po trzecie, zapewnia dosyć efektywny mechanizm rozstrzygania sporów handlowych³.

¹ WTO – World Trade Organization.

² Omówienie funkcjonowania WTO zob. B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002.

³ *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Texts*, World Trade Organization, Geneva 1995, Article 3, s. 7.

Członkostwo w WTO jest postrzegane jako element integracji ze światową gospodarką. Natomiast często problemem w uzyskaniu członkostwa jest spełnienie warunków, jakie towarzyszą liberalizacji handlu i otwieraniu rynków przystępujących krajów. Tym bardziej że czasami wymagania dotyczące zobowiązań stawianych przed krajami kandydującymi wykraczają poza postanowienia w istniejących porozumieniach WTO. Uznaje się, że każdy nowy członek WTO przybliży gospodarkę światową do w pełni zliberalizowanego globalnego handlu, co skutkuje wzrostem dobrobytu wszystkich krajów członkowskich WTO. Ale podkreśla się, że te korzyści z punktu widzenia obrotów handlu międzynarodowego są niewielkie, zwłaszcza w przypadku małego kraju, a czasem nawet dużego. Wiele tych państw bowiem już do pewnego stopnia otworzyło swoje gospodarki, natomiast członkowie WTO wykorzystują negocjacje akcesyjne do uzyskiwania dodatkowych korzyści, które mają raczej znaczenie z punktu widzenia indywidualnych członków, a nie organizacji jako całości. Z drugiej strony, przewidując wzrost obrotów handlowych przyszłych członków i tym samym możliwość zwiększenia ich udziału w sporach handlowych i konieczność respektowania decyzji paneli WTO, które je rozstrzygają, kraje członkowskie negocjują akces potencjalnych członków wolniej i w sposób bardziej przemyślany⁴.

W rezultacie proces akcesyjny do WTO jest kompleksowy, długi i trudny dla wielu krajów. W tym kontekście pojawia się pytanie, w jakim stopniu członkowskie WTO są zainteresowane pozyskiwaniem nowych członków i w jakim stopniu oddziałuje to na warunki akcesji i długość procesu negocjacyjnego.

2. Podstawy formalnoprawne akcesji

Podstawowe reguły dotyczące akcesji zostały zawarte w artykule XII⁵. Członkostwo w tej organizacji jest otwarte „dla każdego państwa lub oddzielnego terytorium celnego, posiadającego pełną autonomię w przeprowadzaniu swych zewnętrznych stosunków handlowych [...] na warunkach, które powinny zostać uzgodnione przez wnioskodawcę i WTO”. Podpisanie protokołu akcesyjnego wymaga zgody dwóch trzecich wszystkich członków WTO. Kwestie akcesji znalazły także swój wyraz w Deklaracji Rundy Doha, w której stwierdzono, że członkowie: „przywiązują wielkie znaczenie do zakończenia procesów akcesyjnych tak szybko jak to możliwe. W szczególności, odnosi się to do przyspieszenia akcesji krajów najmniej rozwiniętych (art. 9). [...] Akcesja tych krajów pozostaje priorytetem w kwestiach członkostwa. Uzgodniono konieczność wzmocnienia i przyspieszenia negocjacji z krajami najsłabiej rozwiniętymi, które starają się o akcesję (art. 42)”⁶.

⁴ Por. K. Jones, *The political economy of WTO accession: the unfinished business of universal membership*, „World Trade Review” 2009, Vol. 8, No. 2, s. 287-288.

⁵ *The Results of the Uruguay...*, s. 15.

⁶ *Doha Declarations. Doha Development Agenda*, World Trade Organization, WTO Secretariat, Geneva 2007, s. 4 i 28.

Warunki akcesji muszą być uzgodnione pomiędzy krajem przystępującym a członkami WTO. Wszystkie państwa przystępują do organizacji w wyniku rokowań, podczas których następuje wymiana koncesji wzajemnych uznanych przez partnerów za równoważne. Ważnym aspektem tego pozornie wielostronnego postępowania są jednak rozwiązania bilateralne. Wnioskodawca musi prowadzić rokowania z każdym krajem członkowskim, który jest zainteresowany zwiększeniem dostępu do jego rynku. Nowi członkowie, w zamian za przyznane koncesje i bezpieczeństwo, jakie dają zasady handlowe, muszą bowiem zobowiązać się do otwierania własnych rynków i dotrzymania warunków wynikających z rokowań członkostwa. Członkostwo oznacza więc równość praw i obowiązków, a każda akcesja jest jedyna w swoim rodzaju⁷. Kraje, które negocjują członkostwo mają status „obserwatorów”.

Procedura akcesyjna składa się z czterech etapów⁸.

W pierwszym etapie rządy państw aplikujących o członkostwo przedstawiają wszelkie aspekty swojej polityki handlowej i ekonomicznej związane z porozumieniami WTO. Ma to formę szczegółowego memorandum później analizowanego przez powołaną przez Radę Generalną grupę roboczą, składającą się z przedstawicieli zainteresowanych krajów. Udział w grupie roboczej jest otwarty dla wszystkich członków WTO. Członkowie grupy roboczej badają wniosek pod kątem zgodności z regułami wielostronnymi, by spowodować usunięcie elementów niespełniających wymagań lub w celu wynegocjowania specjalnych klauzul.

W drugim etapie odbywają się rozmowy bilateralne między pretendującym rządem a poszczególnymi członkami WTO, którzy są zainteresowani dostępem do danego rynku. Mają one charakter bilateralny, ponieważ kraje członkowskie reprezentują różne interesy, ale nie wszyscy członkowie korzystają z tej możliwości. Rokowania dotyczą ustępstw taryfowych i specyficznych zobowiązań odnoszących się do obrotu usługowego⁹. Te wynegocjowane zobowiązania będą miały – na podstawie KNU – zastosowanie do wszystkich krajów członkowskich WTO.

Etap trzeci obejmuje przygotowanie raportu końcowego przez grupę roboczą na podstawie przeprowadzonych badań. Raport grupy roboczej zawiera projekt protokołu i warunki akcesji, a więc ustalenia wynegocjowanego wykazu ustępstw przysługującego członka WTO.

W ostatnim etapie następuje przedstawienie raportu, protokołu i listy zobowiązań dotyczących zagadnień taryfowych i pozataryfowych Radzie Generalnej lub Konferencji Ministerialnej. Zgoda dwóch trzecich członków WTO w głosowaniu oznacza możliwość podpisania protokołu akcesyjnego i po ratyfikacji parlamentu krajowego, zakończenie procesu przystąpienia do WTO.

⁷ P. J. Williams, *A Handbook on Accession to the WTO*, Cambridge University Press – A WTO Secretariat Publication, Geneva 2008, s. ix.

⁸ *Understanding the WTO*, World Trade Organization, Geneva 2008, s. 105 oraz P. J. Williams, wyd. cyt.

⁹ Prowadzone rokowania są bardzo skomplikowane, a w niektórych przypadkach prawie tak, jak podczas rundy wielostronnych rokowań handlowych.

Proces akcesyjny składa się więc z dwóch głównych komponentów. Pierwszy to faza poszukiwania faktów, których celem jest stwierdzenie, czy kandydujący kraj ma procedury prawne i regulacje zgodne z porozumieniami WTO. W drugiej zaś fazie kraje podejmują obowiązujące prawnie zobowiązania odnośnie do taryf celnych na wszystkie towary, osobny zestaw zobowiązań dotyczących produktów rolnych (zobowiązania obejmują m.in. subsydia) oraz usług. Ta druga faza – choć formalnie prowadzona przez grupę roboczą – w praktyce jest przebiega w formie bilateralnych negocjacji z ważnymi partnerami handlowymi¹⁰.

3. Poziom członkostwa i stan akcesji do WTO

WTO w swoim założeniu ma być organizacją uniwersalną. Członkostwo w niej jest otwarte dla każdego państwa. Swoim zasięgiem WTO powinno obejmować wszystkie kraje uczestniczące w gospodarce światowej¹¹. Obecnie należą do niego 153 kraje¹², które reprezentują około 98% światowego PKB, 96% handlu światowego i 91% światowej populacji¹³. Wśród członków znajduje się 128 krajów założycielskich, które negocjowały i ratyfikowały postanowienia Rundy Urugwajskiej o powołaniu WTO (1994 r.). Jedyne 25 państw sygnatariuszy przystąpiło do WTO na podstawie procedur wynikających z artykułu XII. Ilustrują to dane tabeli 1.

Z tabeli 1 wynika, że spośród dużych gospodarek najdłużej trwał proces akcesyjny Chin i Ukrainy (15 lat), a średni okres ubiegania się o członkostwo dla wszystkich krajów wyniósł prawie 101 miesięcy. Jednocześnie dosyć znaczna grupa krajów wciąż czeka na akcesję (tab. 2) lub jeszcze nie rozpoczęła starań w tym względzie (tab. 3).

Na 26 krajów oczekujących na członkostwo w WTO przypada 565 mln ludności (8,1% populacji świata), 2,1% światowego PKB i 3,4% handlu międzynarodowego. Wśród „wielkich nieobecnych” jest Federacja Rosyjska. W przypadku tych pretendujących krajów średni okres negocjacji akcesyjnych już trwa 135 miesięcy (marzec 2010) i nadal nie widać ich zakończenia, chociaż w wypadku Federacji Rosyjskiej koniec negocjacji wydawał się już dosyć realny¹⁴.

¹⁰ Por. K. Żołądkiewicz, *Członkostwo Federacji Rosyjskiej w WTO. Problemy współczesnej gospodarki światowej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego No. 27, FRUG, Sopot 2009, s. 16-17.

¹¹ P.J. Willims, wyd. cyt., s. 9. Taki cel zakładali sobie wszyscy kolejni dyrektorzy generalni WTO. Por. Renato Ruggiero, który w 1997 r. deklarował uniwersalne członkostwo w WTO (*Leading into the Third Millenium*, Press Release, WTO Secretariat Geneva, 18 November 1997) czy Pascal Lamy, który odnosił się do tego w 2007 r. (*Lamy Welcomes Cape Verde's Accession*, Press Release, WTO Secretariat, Geneva, 18 December 2007).

¹² Marzec 2010 r.

¹³ K. Jones, wyd. cyt., s. 279.

¹⁴ Por. K. Żołądkiewicz, *Accession to the WTO. Case: The Russian Federation*, „International Journal of Emerging and Transition Economies”, Turcja (w druku).

Tabela 1. Kraje (25) przyjęte do WTO na podstawie artykułu XII według daty akcesji (stan na marzec 2010)

Kraje	Aplikacja	Akcesja	Liczba miesięcy
Ekwador	wrzesień 1992	styczeń 1996	40
Bułgaria	wrzesień 1986	grudzień 1996	123
Mongolia	lipiec 1991	styczeń 1997	66
Panama	sierpień 1991	wrzesień 1997	61
Kirgizja	luty 1996	grudzień 1998	34
Łotwa	listopad 1993	luty 1999	63
Estonia	marzec 1994	listopad 1999	68
Jordania	styczeń 1994	kwiecień 2000	76
Gruzja	lipiec 1996	czerwiec 2000	49
Albania	listopad 1992	wrzesień 2000	94
Oman	kwiecień 1996	listopad 2000	55
Chorwacja	wrzesień 1993	listopad 2000	86
Litwa	styczeń 1994	maj 2001	89
Mołdawia	listopad 1993	lipiec 2001	88
Chiny	lipiec 1986	grudzień 2001	185
Tajwan	styczeń 1992	styczeń 2002	120
Armenia	listopad 1993	luty 2003	111
Macedonia FYROM	grudzień 1994	kwiecień 2003	99
Nepal	maj 1989	kwiecień 2004	179
Kambodża	grudzień 1994	październik 2004	118
Arabia Saudyjska	styczeń 1993	grudzień 2005	150
Wietnam	styczeń 1995	luty 2007	144
Tonga	czerwiec 1995	lipiec 2007	145
Ukraina	listopad 1993	maj 2008	174
Wyspy Zielonego Przylądka	listopad 1999	lipiec 2008	104

Źródło: opracowanie na podstawie oficjalnej strony internetowej WTO, <http://www.wto.org> [7.03.2010].

Natomiast 17 państw-członków ONZ (por. tab. 3) nawet nie ubiega się o akcesję do WTO. Liczba ich ludności stanowi 1% populacji świata (64 mln), mają 0,16% światowego PKB i 0,18% handlu światowego¹⁵. Większość tych krajów nie posiada statusu obserwatorów w WTO, a niektóre nie wykazują nawet zainteresowania członkostwem.

W rezultacie nadal 43 państwa uczestniczące w gospodarce światowej nie są członkami WTO, a w tej grupie znajduje się również tak ważny kraj, jak Federacja Rosyjska. Dotyczy to również innych aplikujących krajów o dużej liczbie ludności i/lub PKB, takich jak Iran, Irak czy Algieria. W wypadku kilku krajów wnioski akcesyjne zostały złożone jeszcze podczas funkcjonowania GATT (Rosja, Algieria, Białoruś, Sudan i Uzbekistan). Oznacza to więc negocjacje przedłużające się w cza-

¹⁵ Obliczenia własne na podstawie K. Jones, wyd. cyt., s. 286-287.

Tabela 2. Kraje w kolejce akcesyjnej (26) w porządku chronologicznym (marzec 2010)

Kraj	Data zgłoszenia aplikacji	Liczba miesięcy do marca 2010
Algieria	czerwiec 1987	273
Federacja Rosyjska	czerwiec 1993	201
Białoruś	wrzesień 1993	198
Sudan	październik 1994	185
Uzbekistan	grudzień 1994	183
Seszele	maj 1995	178
Vanuatu	lipiec 1995	176
Kazachstan	styczeń 1996	170
Iran	lipiec 1996	164
Azerbejdżan	czerwiec 1997	153
Laos	lipiec 1997	152
Samoa	kwiecień 1998	143
Liban	styczeń 1999	134
Bośnia-Hercegowina	maj 1999	130
Andora	lipiec 1999	128
Bhutan	wrzesień 1999	126
Jemen	kwiecień 2000	119
Wyspy Bahama	maj 2001	106
Tadżykistan	maj 2001	106
Etiopia	styczeń 2003	86
Libia	czerwiec 2004	69
Irak	wrzesień 2004	66
Afganistan	listopad 2004	64
Serbia	grudzień 2004	63
Czarnogóra	grudzień 2004	63
Wyspy Świętego Tomasza i Książęca	styczeń 2005	61

Źródło: jak w tab. 1.

Tabela 3. Kraje pozostałe (17), nieubiegające się o członkostwo WTO (marzec 2010)

Kraje	
Komory	Nauru
Gwinea Równikowa	Palau
Erytrea	San Marino
Kiribati	Somalia
Korea Płn.	Syria
Liberia	Timor
Wyspy Marshalla	Turkmenistan
Mikronezja	Tuvalu
Monaco	

Źródło: jak w tab. 1.

sie i niedające szans na zbyt ni optywizm potencjalnych członków, tym bardziej że w zestawieniu z dosyć trudnymi wymogami akcesyjnymi, wynikającymi z procesu negocjacyjnego, związanymi z koncesjami potencjalnych nowych członków, niektóre kraje aplikujące dostrzegają raczej dosyć „statyczne” korzyści z członkostwa WTO w postaci KNU czy systemu rozstrzygania sporów. Natomiast – w kontekście braku postępów Rundy Dohijskiej – kwestionują dynamiczne korzyści z postępującej liberalizacji handlu.

4. Konieczność usprawnienia procesu akcesyjnego

Każdy proces akcesyjny do WTO to negocjacje między kandydującym rządem a członkami WTO, prowadzone zarówno na płaszczyźnie wielostronnej, jak i bilateralnej. Mają one celu spowodowanie, że nowi członkowie będą pełnymi i efektywnymi graczami od początku swojego członkostwa. Jest to proces uczenia się i przygotowywania do członkostwa w WTO. Z tego powodu każdy proces akcesyjny jest prowadzony i zakończony w jedyny i unikalny sposób.

Przebieg procesu akcesyjnego ukazuje jednak strukturalną słabość systemu WTO, który wymaga usprawnienia. Niewątpliwie potrzebne są zmiany systemu negocjacji akcesyjnych tak, aby ich wynik i czas trwania były przewidywalne. W tym kontekście sygnalizowany jest problematyczny aspekt prawny procesu akcesyjnego, a mianowicie fakt, że „Artykuł XII nie zawiera żadnych określonych kryteriów członkostwa. [...] Brak jest sprecyzowania określenia warunków, które powinny zostać uzgodnione i pozostały one do negocjacji pomiędzy członkami WTO i Kandydatem. [...] Artykuł XII nie precyzuje żadnych konkretnych kroków ani też nie dostarcza żadnych wskazówek, jeśli chodzi o procedury, które powinny być stosowane w wypadku negocjowania warunków akcesji”¹⁶. W rezultacie może to wydłużyć cały proces.

Zwraca uwagę fakt asymetryczności w procesie akcesyjnym. Ponieważ o członkostwo WTO trzeba się ubiegać, negocjacje z członkami tej organizacji oznaczają jednocześnie mniejszą siłę przetargową kraju ubiegającego się, gdyż akcesja każdego państwa może zostać zablokowana przez dotychczasowego członka. Nawet kandydaci, którzy mają tak silną pozycję negocjacyjną, jak Federacja Rosyjska (czy wcześniej Chiny), napotykać sprzeciwy niektórych członków WTO. Dlatego sugerowanym rozwiązaniem tego problemu – przy zachowaniu suwerennej decyzji członków WTO – mogłaby być specjalna ścieżka akcesji dla krajów słabszych gospodarczo¹⁷.

¹⁶ A. Lanoszka, *The World Trade Organization accession Process: Negotiating participation in a globalizing economy*, *Journal of World Trade* 2001, 35(4), s. 589.

¹⁷ S. Piotrowski, *Kryzys WTO a perspektywa zakończenia negocjacji akcesyjnych Federacji Rosyjskiej*, [w:] E. Najlepszy, M. Bartosik-Purgat (red.), *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*, *Zeszyty Naukowe nr 126*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 393.

Proces akcesyjny wydłużają czasami bardziej rygorystyczne wymagania stawiane państwom kandydującym do WTO, związane ze znaczącymi ograniczeniami protekcjonizmu w polityce handlowej, wykraczającymi poza zobowiązania podjęte wcześniej przez kraje członkowskie (WTO plus). Przytacza się na przykład zobowiązanie stosowania stawek celnych na poziomie nie wyższym niż dwukrotność przeciętnej średniej ważonej stawek importowych w krajach OECD (ok. 10%) czy też żądania zobowiązań i raportów odnoszących się do kwestii, które nie są nawet przedmiotem zainteresowania WTO. Ponieważ nakładane warunki uznawane są przez kraje aplikujące o członkostwo za dosyć trudne, wpływa to częściowo na wydłużane się procesu akcesyjnego, nawet do kilkunastu lat.

Usprawnienie procesu przystąpienia do WTO wymaga zmian systemowych, które skrócą długotrwałe negocjacje i przyniosą spodziewane efekty. Po pierwsze, spowodują ograniczenie możliwości uzyskiwania w rokowaniach akcesyjnych nadzwyczajnych korzyści przez państwa członkowskie, zwłaszcza te o silnej pozycji negocjacyjnej, co oznaczałoby spadek zainteresowania członków udziałem w grupie roboczej (np. grupa robocza w sprawie akcesji Federacji Rosyjskiej obejmuje ponad 60 krajów¹⁸). Po drugie, proces akcesyjny jest prowadzony przez rządy krajów członkowskich WTO i nie ma propozycji wprowadzenia zmian w tym zakresie. Tymczasem ten olbrzymi wysiłek związany z zaangażowaniem w badania regulacji polityk handlowych pretendujących krajów powinien być zorganizowany w sposób bardziej efektywny. Chodzi tutaj o olbrzymią liczbę pytań wystosowywanych do takiego kraju, zwłaszcza do gospodarek tak wielkich, jak Chiny czy Rosja, wpływających na światowy system handlowy. Na przykład podczas akcesji Chin pytania duplikowały się i odzwierciedlały sceptycyzm, czy uzyska się pełne odpowiedzi. Wydaje się, że Sekretariat WTO powinien odgrywać bardziej proaktywną rolę w stawianiu pytań i weryfikowaniu informacji od ubiegających się krajów¹⁹. Dlatego w negocjacjach bilateralnych należy ograniczyć zakres rokowań do zgodności z regułami wielostronnymi stanowiącymi podstawę WTO. Po trzecie, już na etapie przyjęcia pierwszej wersji raportu grupy roboczej należy określić czas zakończenia dalszych negocjacji. I po czwarte, jednomyślność grupy roboczej nie powinna decydować o przystąpieniu do WTO, a w wypadku istnienia kontrowersji pomiędzy członkiem WTO i państwem kandydującym można wykorzystać inne sposoby (arbitraż, dobre usługi dyrektora generalnego)²⁰.

Na konieczność pewnych zmian w filozofii WTO wskazuje także B. Hoekman, który zastanawia się nad rozszerzaniem członkostwa WTO oraz różnorodnymi interesami. Odnosi się przy tym w raporcie Rady Konsultacyjnej przy Dyrektorsze Gene-

¹⁸ K. Żołądkiewicz, *Członkostwo Federacji...*, s. 19.

¹⁹ Por. M. Smith, *Accession to the WTO: Key Strategic Issues*, [w:] J. Schott (red.), *The World Trading System: Challenges Ahead*, Institute for International Economics, Washington 1996, s. 179-180.

²⁰ Por. także S. Piotrowski, wyd. cyt., s. 393-394.

ralnym WTO²¹ do pytania: „Czy WTO, z rosnącą liczbą członków na różnym poziomie rozwoju gospodarczego, będzie przynosić odpowiednie rezultaty?”. „Rezultaty” są definiowane nie tylko jako dobrobyt ogólny, ale też perspektywy rozwojowe dla biedniejszych członków. Jest to pytanie o tyle istotne, że wskazuje na słabości WTO wynikające z jego merkantylnego mechanizmu. Liberalizacja w WTO była efektem podobieństwa celów negocjujących państw, zamierzających poprawić *terms of trade* poprzez korzystniejszy dostęp do rynków innych krajów członkowskich. Ułatwiło to dokonanie dużych postępów w liberalizacji handlu towarami przemysłowymi, ponieważ leżało w interesie krajów uprzemysłowionych. Podobne znaczenie ma też wprowadzenie pewnych reguł niezwiązanych z handlem, np. dotyczących ochrony praw własności intelektualnej (TRIPS). W dużo mniejszym zakresie liberalizacja objęła inne produkty, np. rolne, których wymiana handlowa może przynosić korzyści krajom słabszym gospodarczo, co z kolei może budzić wątpliwości dotyczące sensu uczestnictwa w WTO wielu potencjalnych członków, szczególnie w aspekcie prorozwojowym²².

Konkludując, negocjacje akcesyjne oznaczają włączanie się nawet najbardziej autarkicznych gospodarek do globalnego systemu handlowego. To powoduje różnorakie reperkusje o charakterze technicznym, instytucjonalnym, ekonomicznym czy nawet geopolitycznym. Dlatego proces akcesyjny powinien przebiegać w odpowiedni sposób. Z jednej strony szybki proces akcesyjny oznacza korzyści wynikające z włączenia danego kraju do systemu światowego, a dodatkowo z pogłębienia już przeprowadzonych reform. Z drugiej zaś zbyt wczesna akcesja może spowodować erozję systemu, zwłaszcza w obszarze odstępowania państw wstępujących od podjętych zobowiązań. Jeżeli rokowania akcesyjne trwają znacznie ponad dekadę, istnieje duże ryzyko, że nastąpi erozja potencjalnej wartości wprowadzonych reform ekonomicznych i stymulowania kolejnych. Wielkie kraje są ponadto w pewnym sensie i tak „pasażerami na gapę” (*free riders*) systemu handlowego. Żaden duży kraj nie odczuwa w znaczącym zakresie sankcji, które mogłyby je skłonić do dostosowywania polityki handlowej w celu członkostwa WTO²³.

²¹ *The Consultative Board to the Director General*; Raport z 2004 r. *The Future of the WTO: Addressing the Institutional Challenges in the New Millennium*.

²² B. Hoekman, *Expanding WTO membership and heterogeneous interests*, „World Trade Review” 2005, Vol. 4, No. 3, s. 401-402.

²³ Na przykład przyznawanie przez USA klauzuli największego uprzywilejowania (KNU) tylko krajom spełniającym postanowienia poprawki Jacksona-Vanika do prawa handlowego z 1974 r., a więc tym, które zezwalają na swobodną emigrację. Dotyczyło to m.in. Chin (do 2000 r.) czy Rosji. Z kolei, rozważając kwestię sankcji UE wobec Rosji w związku z rosyjskim embargiem na polskie mięso, politycy rosyjscy z ironią komentowali, że brak jest produktów dla sankcji europejskich, ponieważ dotyczyć mogłyby gazu i ropy, a wiele produktów eksportowanych, jak stal, rudy żelaza, węgiel, metale czy produkty chemiczne, są już obłożone cłami antydumpingowymi. Ponieważ gospodarka UE polega na imporcie surowców, półproduktów i energii oraz na eksporcie produktów wysoko przetworzonych, to nałożenie sankcji na wsad importowany z Rosji zwiększy koszty produkcji, a co za tym idzie obniży konkurencyjność firm. Por. T. Włostowski, *WTO i Rosja*, „Rynki Zagraniczne” 2007, nr 38, s. 12.

Dlatego głównym wyzwaniem stojącym przed członkami WTO jest zapewnienie rozszerzenia członkostwa bez zubożenia systemu. Jednakże wymaga to pewnego „usprawnienia” procesu akcesyjnego i niewymuszania na krajach kandydujących wygórowanych i trudnych do spełnienia żądań, na przykład uzależnienie przyjęcia od pełnego wprowadzenia reform gospodarczych (zamiast zezwolenia na stopniowe wdrażanie reform), co wydłuża przyjmowanie do organizacji i może nawet do tego zniechęcać. A trudno jest na krajach nieczłonkowskich wymuszać przestrzeganie zasad WTO.

Literatura

- Doha Declarations. Doha Development Agenda*, World Trade Organization, WTO Secretariat, Geneva 2007.
- Hoekman B., *Expanding WTO membership and heterogeneous interests*, „World Trade Review” 2005, Vol. 4, No. 3.
- Hoekman B., Kostecki M.M., *The Political Economy of the World Trading System*, Oxford University Press, Oxford 1997.
- Jones K., *The political economy of WTO accession: The unfinished business of universal membership*, „World Trade Review” 2009, Vol. 8, No. 2.
- Lamy Welcomes Cape Verde's Accession*, Press Release, WTO Secretariat, Geneva, 18 December 2007.
- Lanoszka A., *The world trade organization accession process: Negotiating participation in a globalizing economy*, „Journal of World Trade” 2001, 35(4).
- Leading into the Third Millennium*, Press Release, WTO Secretariat, Geneva, 18 November 1997.
- Piotrowski S., *Kryzys WTO a perspektywa zakończenia negocjacji akcesyjnych Federacji Rosyjskiej*, [w:] E. Najlepszy, M. Bartosik-Purgat (red.), *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*, Zeszyty Naukowe nr 126, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Smith M., *Accession to the WTO: Key Strategic Issues*, [w:] J. Schott (red.), *The World Trading System: Challenges Ahead*, Institute for International Economics, Washington 1996.
- The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Texts*, World Trade Organization (WTO), Geneva 1995, Article 3.
- Understanding the WTO*, World Trade Organization, Geneva 2008.
- Williams P.J., *A Handbook on Accession to the WTO*, Cambridge University Press – WTO Secretariat Publication, Geneva 2008.
- Włostowski T., *WTO i Rosja*, „Rynki Zagraniczne” 2007, nr 38.
- Zoładkiewicz K., *Accession to the WTO. Case: The Russian Federation*, „International Journal of Emerging and Transition Economies”, Turcja (w druku).
- Zoładkiewicz K., *Członkostwo Federacji Rosyjskiej w WTO*, Problemy Współczesnej Gospodarki Światowej, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego nr 27, Gdańsk 2009.

PROBLEMS WITH ACCESSION TO WTO

Summary: WTO Members stress their commitment to making WTO a universal organization including all governments. Actually there are still 43 countries outside what partly results from lengthy and controversial negotiations accompanying the accession. The accession process is designed to ensure that new members emerge as full and effective players of the WTO system, but it requires a lot of improvement to become more efficient.