

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 369

Przemiany strukturalne i koniunkturalne na światowych rynkach

Tom 2

Redaktorzy naukowci

Jan Rymarczyk

Małgorzata Domiter

Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redakcja wydawnicza: Elżbieta Kozuchowska, Barbara Majewska
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192
ISBN 978-83-7695-478-3 (całość)
ISBN 978-83-7695-455-4 (tom 2)

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:
EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Michał Nowicki: Global governance w obszarze handlu międzynarodowego – rola WTO	9
Marcin Nowik: Strukturalne przemiany w obszarze indyjskiej pomocy gospodarczej na rzecz Nepalu	21
Witold Nowiński: Analiza przejęć ponadgranicznych realizowanych przez polskie przedsiębiorstwa.....	33
Alina Nychyk: The necessity of global governance in the contemporary rapidly changing world	43
Anna Odrobina: Strukturalne problemy działalności badawczo-rozwojowej w Polsce	52
Sławomir Pastuszka: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce Wschodniej w latach 2005–2012	63
Bożena Pera: Międzynarodowy handel towarami zaawansowanymi technologicznie krajów „wschodniego rozszerzenia” Unii Europejskiej w latach 2007–2012	73
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Lean management w polskich przedsiębiorstwach przy wykorzystaniu wybranych narzędzi rozwiązywania problemów – wyniki badań.....	88
Tadeusz Pindór: Przekształcenia międzynarodowych rynków miedzi w latach 1980–2012.....	104
Eugeniusz M. Pluciński: Integracyjny megaprojekt UE – USA (...NAFTA?) z perspektywy polskiego eksportu i importu oraz modelu międzynarodowego podziału pracy	114
Łukasz Puślecki, Michał Staszaków: Alianse otwartych innowacji jako nowa forma współpracy firm biofarmaceutycznych	130
Zdzisław W. Puślecki: Innowacje produktowe i procesowe we wzroście konkurencyjności globalnej Unii Europejskiej.....	140
Jan Rymarczyk: Globalizacja KGHM Polska Miedź SA.....	150
Jerzy Rymarczyk: Antykryzysowe działania w strefie euro – kierunki reform systemu instytucjonalnego.....	165
Anna Skoczyła: Polskie i brytyjskie innowacyjne klastry na drodze kreowania konkurencyjności regionu	176
Joanna Skrzydłowska: Wkład przemysłu kreatywnego i kultury w przemiany strukturalne w gospodarce Unii Europejskiej.....	184
Joanna Skrzypczyńska: „Pakiet z Bali” a perspektywa zakończenia Rundy z Doha WTO	195

Justyna Szymańska: Regulacje prawne w Europie i w Stanach Zjednoczonych po globalnym kryzysie finansowym 2007–2009	203
Barbara Szymoniuk: Polityka klastrowa – dobrodziejstwo czy przekleństwo dla polskich klastrów?	212
Jowita Świerczyńska: Bezpieczeństwo i ochrona rynku jako priorytetowy obszar działania europejskiej służby celnej	222
Maciej Walkowski: Czy optymalizacja podatkowa może być szkodliwa? Rozważania na temat skutków funkcjonowania centrów usług finansowych typu offshore (OFC), czyli tzw. rajów podatkowych	233
Marta Wincewicz-Bosy: Międzynarodowy obrót kołmi w latach 1961–2011	249
Katarzyna Witczyńska: Znaczenie centrów logistycznych w rozwoju regionalnym	262
Marek Wróblewski: Regionalne centra obsługi eksporterów – nowy wymiar wsparcia polskiego eksportu?	276
Waldemar Zadworny: Ocena efektywności technicznej przedsiębiorstw województwa podkarpackiego metodą granicznej analizy danych	287
Wojciech Zysk: Działalność eksportowa spółek z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004–2012	295
Katarzyna Żukrowska: Zmiany we współczesnej gospodarce: przejawy, kierunek i przyczyny	305
Anna Żyła: Współpraca regionalna w ramach ASEAN przed i po 2015 r. – cele, strategie i wyzwania	321

Summaries

Michał Nowicki: Global governance in the area of international trade – role of the WTO	20
Marcin Nowik: Structural changes in the field of India's economic aid for Nepal	32
Witold Nowiński: Cross-border acquisitions carried out by Polish companies	42
Alina Nychyk: Konieczność globalnego zarządzania we współczesnym szybko zmieniającym się świecie	51
Anna Odrobina: The structural problems of the research and development activity in Poland	62
Sławomir Pastuszka: Foreign direct investment in Eastern Poland in the period of 2005–2012	72
Bożena Pera: International trade of high-tech products of European Union Eastern Enlargement countries in 2007–2012	87
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Lean management in Polish companies using selected tools of problem solving – research results	103

Tadeusz Pindór: Changes of international copper markets over the period 1980–2012	113
Eugeniusz M. Pluciński: Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between EU and US from a view of Polish exports and imports as well as pattern of international division of labour	129
Łukasz Puślecki, Michał Staszków: Open innovation alliances as a new form of cooperation of biopharmaceutical companies	139
Zdzisław W. Puślecki: Product and process innovation in the global competitiveness increase of the European Union	149
Jan Rymarczyk: Globalization of KGHM Polska Miedź S.A.	164
Jerzy Rymarczyk: Anti-crisis actions in the euro zone – directions of institutional system reforms	175
Anna Skoczyła: The role of Polish and British innovation clusters in creating competitiveness of the region	183
Joanna Skrzydłowska: The contribution of the cultural and creative industries in structural changes in the economy of the European Union	194
Joanna Skrzypczyńska: The WTO “Bali Package” vs. a perspective of the conclusion of the Doha Round	202
Justyna Szymańska: Legal regulations in Europe and in the United States after the global financial crisis of 2007–2009	211
Barbara Szymoniuk: Cluster policy – benefit or a curse for Polish clusters?	221
Jowita Świerczyńska: The security and protection of the market as a priority action area of the European customs service	231
Maciej Walkowski: Can tax optimization be harmful? Deliberations on the effects of Offshore Financial Centers (OFC), or so-called tax heavens	248
Marta Wincewicz-Bosy: International trade in horses in the years 1961–2011	260
Katarzyna Witczyńska: Importance of logistics centers in regional development	275
Marek Wróblewski: Regional Export Promotion Agencies – a new dimension of Polish export support?	286
Waldemar Zadworny: Assessment of technical effectiveness of companies in Podkarpackie Voivodeship with borderline data analysis method	294
Wojciech Zysk: The export activity of entities with foreign capital in Poland in the years 2004–2012	304
Katarzyna Żukrowska: Changes in contemporary world economy: occurrences, directions and causes	319
Anna Żyła: Regional cooperation in the ASEAN before and after 2015 – goals, strategies and challenges	332

Michał Nowicki

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: michal.nowicki@ue.wroc.pl

GLOBAL GOVERNANCE W OBSZARZE HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO – ROLA WTO

Streszczenie: Celem niniejszego opracowania jest scharakteryzowanie światowego systemu handlu przez pryzmat idei global governance oraz rozważenie obecnej i przyszłej roli WTO w tym systemie. Na wstępie następuje opis idei rządzenia globalnego na podstawie analizy i krytyki piśmiennictwa naukowego wraz z autorską definicją tej idei, nakreślone zostają historia i obecny kształt Światowej Organizacji Handlu. Następnie autor rozważa, czy mamy do czynienia z realizacją wspomnianej idei w obszarze handlu międzynarodowego oraz czy WTO, w swoim obecnym kształcie, pełni funkcję platformy globalnego kierowania handlem. W obliczu negatywnej odpowiedzi artykuł kończy się nakreśleniem możliwych scenariuszy zmian w światowym systemie handlu oraz w samym WTO, które mogą doprowadzić do realizacji koncepcji global governance, co – w ocenie autora – jest w przyszłości konieczne.

Słowa kluczowe: global governance, globalizacja, handel międzynarodowy, WTO.

DOI: 10.15611/pn.2014.369.2.01

1. Wstęp

Dwudziesty pierwszy wiek jest erą globalizacji. Jednym z obszarów, który najbardziej zmienił się w ciągu ostatnich dekad pod wpływem tego procesu, jest handel międzynarodowy. Niewątpliwie duża w tym zasługa GATT/WTO, które tworzą system handlu światowego od pierwszych lat po drugiej wojnie światowej aż do dziś.

W niniejszym artykule autor przygląda się światowemu handlowi przez pryzmat idei global governance, skupiając się na roli, jaką w tym obszarze pełni Światowa Organizacja Handlu. Celem artykułu jest ocena obecnego systemu handlu światowego według kryteriów wyznaczanych przez koncepcję rządzenia globalnego. Pytania badawcze stawiane w artykule brzmią następująco: Czy możemy mówić o tym, że w obszarze handlu zostały już zrealizowane postulaty stawiane przez ideę global governance? Jakie cechy powinna mieć platforma zarządzania handlem w global governance? Czy WTO pełni rolę takiej platformy? Jeśli nie, jakie są możliwe ścieżki prowadzące do jej utworzenia?

W niniejszym artykule autor dokonuje analizy i krytyki piśmiennictwa polsko- i anglojęzycznego oraz za pomocą metody opisowej charakteryzuje światowy system handlu i perspektywy jego ewolucji. Wykorzystane zostają także metody statystyczne w celu uzupełnienia opisu omawianych zjawisk.

2. Zarys koncepcji global governance

Global governance, w polskiej literaturze tłumaczone jako „zarządzanie globalne”, „rządzenie globalne” lub „kierowanie globalne”, to koncepcja zyskująca kluczową rolę w deskrypcji złożoności współczesnych stosunków międzynarodowych, także w ich wymiarze gospodarczym. Podobnie jak inne kluczowe pojęcie z obszaru międzynarodowych stosunków gospodarczych – globalizacja, także rządzenie globalne ma bardzo wiele definicji, które znaleźć można zarówno w publikacjach naukowych, jak i raportach organizacji międzynarodowych, m.in. ONZ¹.

Za twórców koncepcji global governance uważa się Jamesa Rosenau i Otto Czempieła, a za pierwszą publikację jej poświęconą „Governance without Government. Order and Change in World Politics”². Weiss definiuje global governance jako „sumę przepisów, norm, zasad i instytucji, które określają, tworzą i pośredniczą w transgranicznych stosunkach między państwami, kulturami, obywatelami, organizacjami międzyrządowymi i pozarządowymi a rynkiem”³. Wśród innych autorów anglojęzycznych wymienić można m.in. Finkelsteina i Biersterkera. Pierwszy z nich określa global governance jako „rządzenie, bez suwerennej władzy, relacje, które przekraczają granice państw. Global governance to robienie międzynarodowo tego, co rządy robią w domu”. Zwraca on także uwagę na to, że w pojęciu tym słowo „governance” użyte jest poniekąd jako alibi, ponieważ nie potrafimy dokładnie określić zjawiska, które obserwujemy. Biersterker zaś poddaje pojęcie rządzenia globalnego bardzo szczegółowej analizie, począwszy od genezy słowa „governance” i możliwych sposobów rozumienia go, poprzez opis poszczególnych części składających się na definicję, skończywszy na możliwych modelach i różnych bazach global governance⁴.

¹ Najbardziej znany raport Organizacji Narodów Zjednoczonych dotyczący global governance nosi tytuł „Our global neighborhood” i wydany został przez Commission on *Global Governance* w 1995 roku.

² J.N. Rosenau, E.O. Czempiel (eds.), *Governance without government. Order and Change in World Politics*, Cambridge University Press, Cambridge 1992.

³ T.G. Weiss, *The UN's Role in Global Governance*, Briefing Note Number 15, 2009, s. 1–2, <http://www.unhistory.org/briefing/15GlobalGov.pdf>, 17.02.2014.

⁴ L.S. Finkelstein, *What is global governance*, „Global Governance” 1995, no. 1, s. 368; T.J. Biersterker, *Global governance*, http://graduateinstitute.ch/webdav/site/admininst/shared/iheid/800/biersterker/Global_Governance_Routledge_Companion%5B1%5D.pdf, [za:] M. Dunn Cavelt, V. Mauer (eds.), *Routledge Companion to Security*, Routledge Publishers, New York–London 2009.

Wśród polskich autorów należy zwrócić uwagę na Zacharę, autorkę obszernej monografii „Global governance. Ład międzynarodowy po zakończeniu stulecia Ameryki”⁵. Definicje i omówienie różnych aspektów global governance znaleźć można także m.in. u Fela, Kłosińskiego, Pietrasia, Gołębiowskiego i Piotrowskiego⁶. Pierwszy z wymienionych autorów definiuje rządzenie globalne jako „globalne zarządzanie współzależnością”⁷. Kłosiński zaś następująco: „Global governance – alternatywa dla struktury świata suwerennych państw z hegemonem. Sterowanie (zarządzanie) przez aktywność podmiotów niepaństwowych, aktywność istotną z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki światowej w obszarach: światowego systemu finansowego, światowego systemu obrotów produktami materialnymi oraz usługowymi, światowego systemu przepływów ludzkich”⁸.

Zdaniem autora obecnie możemy definiować global governance dwojako. Z jednej strony jest to idea, koncepcja wciąż nie do końca sprecyzowana, której celem jest scharakteryzowanie ładu wyłaniającego się z przemian zachodzących w skali całego świata, na niwie gospodarczej, politycznej, społecznej oraz innych obszarach aktywności ludzkiej. Równocześnie możemy uznać rządzenie globalne za istniejący już system, kształtowany stopniowo od zakończenia drugiej wojny światowej i powstania instytucji takich jak ONZ, MFW, Bank Światowy czy GATT/WTO. System ten wciąż się zmienia i ewoluuje w kierunku większej otwartości na głos zarówno nowych, liczących się państw (tzw. państwa BRIC), jak i relatywnie nowych istotnych graczy, takich jak korporacje transnarodowe, organizacje pozarządowe czy opinia kształtującego się wciąż globalnego społeczeństwa obywatelskiego. Jego cechą charakterystyczną jest osłabienie hegemonii Stanów Zjednoczonych oraz przechodzenie z myślenia i postrzegania rzeczywistości z perspektywy narodowej na myślenie i percepcję globalną. Narodziny idei global governance zdają się być odpowiedzią na rozpad dwubiegunowego podziału świata – upadek „żelaznej kurtyny”. Kolejnymi bodźcami stają się problemy środowiskowe, wciąż nierozwiązane problemy społeczne, a przede wszystkim dwojakie motywy ekonomiczne: tendencje liberalizacyjne, otwieranie granic, likwidacja barier taryfowych, poza- i parataryfowych, z jednej strony, oraz globalne kryzysy gospodarcze – z drugiej. W sferze koncepcji docelowym gremium decyzyjnym ma być koalicja państw, organizacji międzyna-

⁵ M. Zachara, *Global governance. Ład międzynarodowy po zakończeniu stulecia Ameryki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2012.

⁶ K.A. Kłosiński, *Ekonomia polityczna w mundialnym wymiarze*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2012; S. Fel, *Podmioty pozarządowe w global governance*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Problemy globalizacji i regionalizacji*, część 1, Mitel, Rzeszów 2006; J. Gołębiowski, *Global governance: koncepcje – doświadczenia – perspektywy*, Szkoła Główna Handlowa – Kolegium Gospodarki Światowej, Warszawa 2008; S. Piotrowski, *Koncepcja global governance a kryzys polityczny i gospodarczy. Uwagi krytyczne*, [w:] *Wyzwania gospodarki globalnej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego nr 31, Wydawnictwo UG, Sopot 2012, s. 140.

⁷ S. Fel, wyd. cyt., s. 184.

⁸ K.A. Kłosiński, wyd. cyt., s. 66.

dowych, organizacji pozarządowych i innych liczących się podmiotów (m.in. KTN), decyzje zaś mają być podejmowane poprzez dialog i w trosce o wspólne dobro i lepszą przyszłość. Jest to z pewnością wizja idylliczna. Natomiast w sferze faktycznego funkcjonowania global governance – dzisiaj system jest sfragmentaryzowany, a za poszczególne fragmenty odpowiadają głównie organizacje międzynarodowe lub państwa. ONZ kojarzona jest głównie z dbaniem o pokój na świecie i prawa człowieka, Bank Światowy dominuje w dziedzinie rozwoju gospodarczego, WTO zaś – w dziedzinie regulowania handlu⁹.

3. Światowa Organizacja Handlu (WTO) – krótkie wprowadzenie

Światowa Organizacja Handlu pełni dziś kluczową rolę jako regulator handlu w skali globalnej. Zanim omówione zostanie znaczenie, jakie ma ta organizacja w rządzeniu globalnym, warto sięgnąć do jej genezy, pierwotnych założeń i filarów, na których została ona zbudowana.

Początek dwudziestego wieku, z traumatycznymi doświadczeniami wojen światowych i wielkiego kryzysu gospodarczego, skłonił światowych przywódców do refleksji. Dotyczyła ona potrzeby integracji i stworzenia systemu międzynarodowych reguł. System ten miałby regulować zarówno sprawy ekonomiczne, jak i polityczne. Skutkiem tej refleksji było powstanie Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) w roku 1945, Rady Europy w 1949, Organizacji Paktu Północnoatlantyckiego (NATO) również w 1949 roku czy Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali, a później Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (odpowiednio w 1952 i 1957 roku). Planowano także utworzenie organizacji międzynarodowej zajmującej się regulacją wymiany handlowej oraz sprzyjającej liberalizacji handlu. Mimo że od 1944 roku istniał Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju – Bank Światowy, utworzenie organizacji stricte handlowej okazało się dużo trudniejszym zadaniem. Głównym problemem były silne tendencje do protekcjonizmu handlowego. Pierwsze próby stworzenia takiej organizacji podjęto już od 1945 roku. Pozorny sukces osiągnięto na konferencji ONZ w Hawanie (11.1947–3.1948), gdzie podjęto decyzję o utworzeniu Międzynarodowej Organizacji Handlowej (ITO), która miała być wyspecjalizowaną agendą Narodów Zjednoczonych. Nie powiódł się jednak proces ratyfikacyjny karty hawańskiej (statutu ITO). Porażka ta spowodowana była głównie sprzecznymi interesami handlowymi państw wysoko rozwiniętych oraz działaniem Stanów Zjednoczonych, które w trakcie trwania konferencji w Hawanie wraz z dwudziestoma dwoma innymi państwami podpisały w Genewie 30 maja 1947 roku Porozumienie o stosowaniu Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT). Mimo

⁹ M. Finger, *Globalisation and governance*, s. 7–8, <http://cmsdata.iucn.org/downloads/pm6.pdf>, 19.02.2014; M. Ortega, *Building the Future: The EU's Contribution to Global Governance*, ISS, Paris 2007, s. 41–42.

że porozumienie z założenia miało mieć charakter tymczasowy, w praktyce okazało się, że kształtowało ono światowy handel przez następne 48 lat¹⁰.

Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu nie był organizacją międzynarodową sensu stricto, nie miał podmiotowości prawnomiędzynarodowej. Dopiero po blisko pięćdziesięciu latach funkcjonowania, w trakcie tzw. Rundy Urugwajskiej w 1994 roku, przekształcony został w Międzynarodową Organizację Handlu (WTO), która w świetle prawa jest organizacją międzynarodową. Nie zmieniły się jednak pryncypia, na których budowany był system światowego handlu. Pierwotnym celem przyświecającym powstaniu GATT było zbudowanie platformy kooperacji gospodarczej, której funkcjonowanie miałyby pozytywne skutki ekonomiczne dla poszczególnych państw, jak również pozwalałoby na redukcję zagrożeń konfliktami zbrojnymi o podłożu ekonomicznym oraz umożliwiałoby rozwiązywanie sporów handlowych. Cele przyświecające systemowi GATT/WTO realizowane były głównie poprzez poddawanie analizie i ocenianie sytuacji panującej na rynku międzynarodowym, rozstrzyganie sporów wynikłych z wykonywania postanowień Układu oraz implementację zmian w zasadach handlu międzynarodowego. Cały system oparty został na czterech zasadach: klauzuli najwyższego uprzywilejowania (KNU), zasadzie wzajemności, klauzuli narodowej i zasadzie wyłączności cel, jako instrumencie interwencji w handlu¹¹. Kluczową rolę pełniła pierwsza z nich, tj. KNU, która została zapisana w artykule 1. GATT¹².

3.1. Światowa Organizacja Handlu obecnie

Data kluczową dla obecnego kształtu WTO był sierpień 2012 roku. Wtedy to do grona członków Światowej Organizacji Handlu przyjęta została Federacja Rosyjska, ostatnia z wielkich światowych gospodarek pozostająca poza jej obrębem w XXI wieku¹³. Jak podaje oficjalna strona WTO, liczba członków organizacji na dzień

¹⁰ W. Góralczyk, S. Sawicki, *Prawo międzynarodowe publiczne w zarysie*, Lexis Nexis, Warszawa 2009, s.304, 327, 338, 345–346; P. Czubik, B. Kuźniak, *Organizacje międzynarodowe*, C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 63–64; M. Domiter, *Ekspert w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2008, s. 115; P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa, Teoria i polityka*, tom I, PWN, Warszawa 2007, s. 331; http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm, 26.02.2014; G. Gandolfo, *International Trade Theory and Policy*, Springer-Verlag Berlin, Heidelberg 1998, s. 148; E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Elipsa, Warszawa 2001, s. 131.

¹¹ B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlowego. WTO: Zasady i mechanizmy funkcjonowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 69–70; J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 335; J. Miska, J. Słodaczuk, *Historia handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2001, s. 178–179; E. Latoszek, M. Proczek, wyd. cyt., s. 133.

¹² M.M. Kałduński, *Klauzula największego uprzywilejowania*, Dom Organizatora, Toruń 2006, s. 305–306.

¹³ Szerzej o relacjach Rosji i WTO można przeczytać m.in. w: S. Kardaś, *Rosja a WTO. Wpływ procesu akcesyjnego na transformację rosyjskiego prawa*, Elipsa, Warszawa 2011.

2 marca 2013 roku wynosi 159. To wciąż mniej niż jest zrzeszonych w ONZ (192) czy Międzynarodowym Funduszu Walutowym (188), jednak wystarczająco dużo, by określić Światową Organizację Handlu jako globalną, także geograficznie¹⁴.

Po wieloletniej dominacji Stanów Zjednoczonych, które były największym eksporterem i importerem na rynku światowym, obecnie obserwujemy zmianę rozkładu sił zarówno w samym WTO, jak i w gospodarce światowej. Rosnąca rola Chin, które wyprzedziły Stany Zjednoczone pod względem udziału w światowym eksporcie (11,1% udziału Chin, wobec 8,4% Stanów Zjednoczonych¹⁵), jest wyraźnym sygnałem, że państwa rozwijające się zaczynają odgrywać znaczącą rolę w handlu międzynarodowym oraz w Światowej Organizacji Handlu. Wspomniana akcesja Rosji, ostatniego z państw BRIC (grupa dynamicznie rozwijających się państw, tworzona przez Brazylię, Rosję, Indie i Chiny), które nie należało do WTO, jeszcze bardziej przesunęła punkt ciężkości z dawnej triady USA, Japonia, Unia Europejska właśnie w kierunku nowych sił gospodarki globalnej (wspomniane państwa BRIC mają udział w globalnym eksporcie wynoszący łącznie 17,4%¹⁶). Zmiany te widać także na przykładzie Rundy Doha.

Runda z Doha, nazywana też Rundą Rozwojową z Doha (Doha Development Agenda – DDA), to 9 runda negocjacyjna odbywająca się w obrębie GATT/WTO. Rozpoczęta została w listopadzie 2001 roku i w założeniu miała trwać trzy lata. Mimo tego na początku roku 2014 wciąż nie została ona zakończona i nie widać perspektyw, aby miało się to stać w najbliższym czasie¹⁷. Powodów tak długiego trwania tej rundy jest wiele. W przeciwieństwie do poprzednich rund, państwa wysoko rozwinięte z USA na czele nie są w stanie przeforsować swojej wizji. Sprawnie tworzone i mające coraz silniejszy głos koalicje państw rozwijających się przeciwstawiają swój punkt widzenia optyce Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej¹⁸ (choć ci dwaj główni gracze na światowym rynku także nie mówią jednym głosem, szczególnie w sprawach rolnictwa¹⁹). Dla wielu państw rozwijających się postanowienia

¹⁴ http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm, 26.02.2014; <http://www.un.org/en/members/growth.shtml>, 26.02.2014; <http://www.imf.org/external/country/index.htm>, 26.02.2014.

¹⁵ Dane te uwzględniają państwa członkowskie Unii Europejskiej jako osobne podmioty. Według danych, gdzie UE traktowana jest jako jeden podmiot i nie uwzględnia się wymiany wewnątrzspółnotowej, Chiny mają udział w eksporcie światowym wynoszący 13,9%, a Stany Zjednoczone 10,5%. W takim zestawieniu to UE jest największym eksporterem (14,7%). *International Trade Statistics 2013*, s. 24–25.

¹⁶ *International Trade Statistics 2013*, s. 13.

¹⁷ http://www.ms.gov.pl/polityka_zagraniczna/zagraniczna_polityka_ekonomiczna/handel_miedzynarodowy/?printMode=true, 3.03.2014; <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Miedzynarodowe+organizacje+gospodarcze/WTO/GATS+Handel+uslugami+na+forum+WTO/Obecna+runda+negocjacyjna#6>, 3.03.2014.

¹⁸ M. Grącik-Zajączkowski, *Kraje rozwijające się a perspektywa zakończenia rundy WTO z Doha*, Biuletyn Instytutu Zachodniego 2012, nr 81, s. 1.

¹⁹ Szerzej o problemach negocjacyjnych Rundy Doha w obszarze rolnictwa pisze m.in. Z.W. Puślecki, *Nowe zjawiska we wzajemnych zależnościach między WTO, Unią Europejską i Polską w poli-*

Rundy Urugwajskiej i dotychczasowy kształt systemu GATT/WTO jest niekorzystny i powoduje wiele trudności. Problem ten widać m.in. przy analizie roli KNU dla państw najsłabiej rozwiniętych (LDC). Głównie narzędzie liberalizacji handlu w skali globalnej w obszarze handlu artykułami rolnymi okazało się swoistą barierą handlową dla LDC. Jak pokazuje Least Developed Countries Report 2010, stawka celna na towary rolne stosowana przez Stany Zjednoczone na podstawie KNU wynosiła 8% i była średnio o 6% wyższa od stawki państw rozwijających się. Gdy uwzględnimy fakt, że przed rokiem 2001 ok. 50% handlu UE z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku oparte było na KNU, nie na GSP (Generalny System Preferencji Celnych), to widać, że zastrzeżenia państw słabo rozwiniętych mają uzasadnienie. Dlatego też sprzeciwiają się one obecnemu kształtowi liberalizacji handlu. Spotyka się to jednak z obawą państw wysoko rozwiniętych przed jednostronną liberalizacją handlu, otwarciem się na towary najchętniej eksportowane przez państwa rozwijające się (tekstylna, artykuły rolne), ponieważ państwa rozwinięte nie mają w tym obszarze przewagi komparatywnej. Stiglitz posuwa się nawet do stwierdzenia, że niechęć wysoko rozwiniętych gospodarek do otwierania swoich rynków dla państw słabo rozwiniętych oznacza, że nie zależy im prawdziwie na wspieraniu rozwoju swoich gorzej rozwiniętych partnerów z WTO²⁰.

Wobec Światowej Organizacji Handlu w literaturze formułowane są także inne zarzuty, łączone również z niepowodzeniem Rundy Rozwojowej, będą one jednak rozpatrywane już w kolejnym rozdziale, wraz z omówieniem roli WTO w budowaniu global governance w obszarze handlu światowego.

4. Rządzenie globalne w handlu międzynarodowym

Na podstawie definicji przedstawionej w punkcie drugim niniejszego opracowania nakreślona zostanie wizja, czym miałyby być global governance w obszarze handlu międzynarodowego.

W literaturze istnieje daleko posunięty kompromis co do tego, że rządzenie globalne to kooperacja najważniejszych aktorów globalnych, czyli państw, organizacji międzynarodowych i ugrupowań integracyjnych, organizacji pozarządowych oraz, w aspekcie gospodarczym, korporacji transnarodowych (KTN). Stąd też, aby

tyce rolnej, „Przegląd Prawa Rolnego” 2011, nr 2(9), s. 109–144; J. Hagmajer, J.J. Michałek, *Skutki liberalizacji handlu rolnego w ramach Rundy Doha (WTO) dla Polski*, http://www.krir.pl/files/skutki_liberalizacji_handlu_rolnego_pazdziernik2006.pdf, 3.03.2014.

²⁰ J.E. Stiglitz, A. Charlton, *Fair Trade, Szansa dla wszystkich*, PWN, Warszawa 2007, s. 71; *Least Developed Countries Report 2010: Towards a New International Development Architecture for LDCs*, UNCTAD, Nowy Jork–Genewa 2010, s. 62; W. Daugiel, *Zmiany w światowym systemie handlu. Perspektywy dla Unii Europejskiej*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2009, s. 35–36. O negocjacjach w ramach Rundy Doha i możliwych jej skutkach piszą także m.in.: B. Hoekman, M.M. Kostecki, wyd. cyt., s. 575–590, oraz M. Wojtas, *Potencjalne korzyści z Rundy Doha dla krajów rozwiniętych i rozwijających się*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska* 2008, vol. 42, s. 215–233.

mówić o tym, że w obszarze handlu międzynarodowego zbudowany został system global governance, warunkiem sine qua non jest istnienie organu, który gromadziłby wszystkie te podmioty i był platformą osiągnięcia kompromisu i podejmowania, na jego podstawie, decyzji. Kolejnym warunkiem, również koniecznym, jest globalny, w sensie geograficznym, skład przedstawicieli wchodzących w skład tego organu. Innymi słowy, musiałyby on grupować przedstawicieli państw, organizacji międzynarodowych, regionalnych ugrupowań integracyjnych (pod warunkiem że byłyby one tak zaawansowane, jak obecna UE), organizacji pozarządowych i korporacji z ogromnej większości państw świata, a możliwość udziału dla przedstawicieli z poszczególnych państw musiałyby być otwarta niemal bezwarunkowo. Trzeci warunek, równie istotny jak dwa poprzednie, to prawomocność postanowień takiego globalnego gremium. Podjęte decyzje musiałyby być wiążące dla wszystkich stron oraz musiałyby istnieć procedura egzekwowania przestrzegania ustalonych zasad.

Jak widać na podstawie tych trzech głównych warunków, które nie zamykają listy, system taki jest bardzo trudny do stworzenia. Jak wygląda na tle tych kryteriów obecny system światowego handlu, oparty na GATT/WTO?

4.1. WTO w świetle kryteriów global governance

Pierwszą rzeczą, która od razu rzuca się w oczy, jest rodzaj podmiotów wchodzących w skład WTO. Jest to zarazem jeden z zarzutów, które formułowane są w stosunku do tej organizacji – skupia ona państwa, pomija innych aktorów globalnego rynku, których rola ogromnie wzrosła w erze globalizacji²¹. Na problem relacji organizacji pozarządowych czy biznesowych z WTO uwagę zwracają także Hoekman i Kosteci. Autorzy ci akcentują, że Światowa Organizacja Handlu to forum międzyrządowe, a podmioty takie jak NGOs czy bezpośrednio zainteresowane korporacje transnarodowe mogą oddziaływać na rozstrzygnięcia tylko poprzez wywieranie presji na rządy (choć UE i USA postulowały już o zwiększenie udziału NGOs w WTO, jednak wciąż jest on znikomy)²².

Również drugi wymóg, globalność i pełna otwartość, nie jest do końca spełniony w przypadku Światowej Organizacji Handlu. Jak zostało wspomniane, ma ona wymiar globalny, jednak nie w takim stopniu, by uznawać ją za reprezentatywną dla całego świata, poza tym akcesja obwarowana jest pewnymi wymogami oraz zależna od woli państw już zrzeszonych²³.

Inaczej wygląda sytuacja w przypadku trzeciego z postawionych wymogów. W systemie GATT/WTO istnieją skodyfikowane reguły, które obowiązują wszystkie państwa członkowskie, a ich egzekwowania można domagać się poprzez procedurę rozstrzygania sporów²⁴.

²¹ W. Daugiel, wyd. cyt., s. 35.

²² B. Hoekman, M.M. Kosteci, wyd. cyt., s. 104–105, 184–185.

²³ Tamże, s. 99–102.

²⁴ Szerzej o tej procedurze przeczytać można na stronie polskiego Ministerstwa Gospodarki: <http://www.mg.gov.pl/node/16341>, 8.03.2014.

Z całą pewnością więc można stwierdzić, że Światowa Organizacja Handlu nie jest urzeczywistnieniem koncepcji global governance w obszarze handlu. Ale także do roli tej nie pretenduje. Krugman i Obstfeld tak opisują kompetencje WTO: „Władza tej organizacji w istocie ogranicza się do wymagania od krajów, aby postępowały zgodnie z porozumieniami, które zawarły”²⁵. Z kolei Hoekman i Kostecki piszą, że Światowa Organizacja Handlu nie może przejąć przywództwa w handlu światowym, które utraciły Stany Zjednoczone, bo „jest to instytucja słaba, kierowana przez jej członków, niemająca władzy samodzielnego inicjowania działań i podejmowania decyzji”²⁶. Ta druga opinia jest o tyle istotna, że wielu autorów widzi w koncepcji global governance sposób na budowanie nowego ładu, właśnie po zakończeniu ery hegemonii Stanów Zjednoczonych. Pierwsza zaś wskazuje na niemal pasywną rolę WTO, co nie da się połączyć ze słowem „governance”, nawet przy założeniu, że rządzenie globalne nie ma prowadzić w efekcie do powstania rządu globalnego.

4.2. WTO a budowanie global governance w obszarze handlu

Nie ulega wątpliwości, że Światowa Organizacja Handlu ma ogromny udział w procesie wzajemnego otwierania się gospodarek i globalizacji handlu światowego. Jednocześnie, jak zostało wykazane powyżej, w swoim obecnym kształcie nie do końca odpowiada nowym realiom, z jakimi mamy do czynienia w erze globalizacji. Nie wpasowuje się ona w kryteria wyznaczone przez ideę global governance, które sformułowane zostały z myślą o koordynacji różnych dziedzin, w tym handlu, w nowych warunkach. Nie oznacza to jednak, że jest dziś organizacją niepotrzebną, niejako wypaloną. Na polu jej pierwotnego celu wciąż jest wiele do zrobienia, otwarte pozostaje też pytanie, jaka może być jej rola w budowaniu „handlowego” global governance.

Jedną z możliwych dróg jest stopniowe przekształcanie się WTO w forum globalnego kierowania handlem, w którym partycypować będą różnego rodzaju podmioty z całego świata, tak jak zostało to opisane na początku tego rozdziału. Wydaje się to ścieżka o tyle logiczna, że wykorzystywałaby bogaty dotychczasowy dorobek tej organizacji, a zmiany, mimo że znaczące, byłyby łatwiejsze do przeprowadzenia niż budowanie zupełnie nowego bytu.

Inne rozwiązanie to budowa nowej struktury, od początku tworzonej przez szersze grono niż same państwa, która jednak musiałaby za punkt wyjścia przyjąć dorobek systemu GATT/WTO w zakresie regulacji handlowych. Oznaczałoby to stopniową likwidację Światowej Organizacji Handlu, która przestałaby istnieć w momencie, w którym nowo powstała organizacja przejęłaby wszystkie jej kluczowe funkcje.

Obie ścieżki są oczywiście bardzo odległe i z dzisiejszej perspektywy mogą wydawać się mało realne. Patrząc jednak na ten problem przez pryzmat zarzutów

²⁵ P.R. Krugman, M. Obstfeld, wyd. cyt., s. 401.

²⁶ B. Hoekman, M.M. Kostecki, wyd. cyt., s. 78.

stawianych dziś WTO oraz w obliczu faktu, że handel w XXI wieku, także za sprawą funkcjonowania Światowej Organizacji Handlu, stał się bardzo silnie zglobalizowany, powstanie nowego bytu (lub zmiany w WTO), realizującego ideę global governance, wydaje się konieczne. Pozostaje jeszcze pytanie, czy handel będzie pionierskim lub jednym z pionierskich obszarów pod tym względem, czy też zostanie tylko jedną z części szeroko zakrojonego projektu rządzenia globalnego, w którym powstanie platforma globalnej koordynacji i rozwiązywania problemów gospodarczych, społecznych, politycznych i ekologicznych. Niezależnie od scenariusza, mało realne, a wręcz niemożliwe wydaje się, by w całym procesie „globalizowania zarządzania” handlem pominięto WTO. Mimo mankamentów, o których części wspomniano w tej pracy, organizacja ta ma wiele zasług i sprawnie funkcjonujących obszarów. Poza tym zrzesza ona wszystkich najważniejszych aktorów globalnych, a nie podlega dyskusji fakt, że niezależnie od tego, czy będzie to jeden podmiot (USA), trzy (USA, Chiny, UE) czy więcej (np. USA, UE i państwa BRIC), globalne rządzenie zawsze będzie miało „pierwszych wśród równych”.

5. Zakończenie

Świat, a wraz z nim handel, zmienił się bardzo od czasów powojennych. Sześćdziesiąt dziewięć lat po zakończeniu wojny mamy świat przez wielu określany mianem „globalnej wioski”. Owa wioska potrzebuje kierownictwa, szczególnie że trwająca niemal przez cały ten czas hegemonia Stanów Zjednoczonych wyraźnie słabnie.

Idea global governance jest odpowiedzią na realia XXI wieku. Mimo że handel jest jednym z najbardziej zglobalizowanych obszarów, niniejszy artykuł pokazał, że obecnie funkcjonujący system handlu nie spełnia wymogów stawianych przez tę ideę. Światowa Organizacja Handlu, stojąca w centrum systemu, nie spełnia kluczowych wymogów rządzenia globalnego. Nie może to dziwić, jej konstrukcja oparta jest na realiach z czasów tworzenia GATT, innymi słowy, na świecie zdominowanym przez państwa. Stąd też nie uwzględniono w niej roli korporacji transnarodowych czy organizacji pozarządowych, które dzisiaj są niezwykle istotnymi aktorami na scenie globalnej. Biorąc jednak pod uwagę bogate doświadczenia GATT/WTO i uwzględniając, że jest to dziś kluczowa organizacja dla handlu światowego, nie sposób jej pominąć w budowaniu wizji przyszłości. Otwarte pozostaje pytanie, czy WTO będzie stopniowo przekształcane w duchu idei global governance, czy też zostanie zastąpione jakimś nowo powstałym, globalnym bytem. Pewne jest to, że dorobek tej organizacji w zakresie regulacji handlu będzie podstawą światowego systemu handlu, niezależnie od jego przyszłego kształtu.

Literatura

Biersterker T.J., *Global governance*, http://graduateinstitute.ch/webdav/site/admininst/shared/iheid/800/biersterker/Global_Governance_Routledge_Companion%5B1%5D.pdf.

- Czubik P., Kuźniak B., *Organizacje międzynarodowe*, C.H. Beck, Warszawa 2004.
- Daugiel W., *Zmiany w światowym systemie handlu. Perspektywy dla Unii Europejskiej*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2009.
- Domiter M., *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2008.
- Fel S., *Podmioty pozarządowe w global governance*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Problemy globalizacji i regionalizacji*, część 1, materiały konferencyjne, Mitel, Rzeszów 2006.
- Finger M., *Globalisation and governance*, s. 7–8, <http://cmsdata.iucn.org/downloads/pm6.pdf>, (19.02.2014).
- Finkelstein S., *What is global governance*, „Global Governance” 1995, no. 1, s. 368.
- Gandolfo G., *International Trade Theory and Policy*, Springer-Verlag Berlin, Heidelberg 1998.
- Gołębiowski J., *Global governance: koncepcje – doświadczenia – perspektywy*, Szkoła Główna Handlowa – Kolegium Gospodarki Światowej, Warszawa 2008.
- Góralczyk W., Sawicki S., *Prawo międzynarodowe publiczne w zarysie*, Lexis Nexis, Warszawa 2009.
- Grącik-Zajączkowski M., *Kraje rozwijające się a perspektywa zakończenia rundy WTO z Doha*, „Biuletyn Instytutu Zachodniego” 2012, nr 81, s. 1.
- Hagmajer J., Michałek J.J., *Skutki liberalizacji handlu rolnego w ramach Rundy Doha (WTO) dla Polski*, http://www.krir.pl/files/skutki_liberalizacji_handlu_rolnego_pazdziernik2006.pdf (3.03.2014).
- International Trade Statistics 2013*.
- Kałduński M.M., *Klauzula największego uprzywilejowania*, Dom Organizatora, Toruń 2006.
- Kardaś S., *Rosja a WTO. Wpływ procesu akcesyjnego na transformację rosyjskiego prawa*, Elipsa, Warszawa 2011.
- Kłosiński K.A., *Ekonomia polityczna w mundialnym wymiarze*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2012.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa, Teoria i polityka*, tom I, PWN, Warszawa 2007.
- Latoszek E., Proczek M., *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Elipsa, Warszawa 2001.
- Least Developed Countries Report 2010: Towards a New International Development Architecture for LDCs*, UNCTAD, Nowy Jork–Genewa 2010.
- Ministerstwa Gospodarki: <http://www.mg.gov.pl/node/16341> (8.03.2014); <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Miedzynarodowe+organizacje+gospodarcze/WTO/GATS+Handel+uslugami+na+forum+WTO/Obecna+runda+negocjacyjna#6> (3.03.2014).
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych: http://www.msz.gov.pl/pl/polityka_zagraniczna/zagraniczna_polityka_ekonomiczna/handel_miedzynarodowy/?printMode=true (3.03.2014).
- Misła J., Słodaczek J., *Historia handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2001.
- Ortega M., *Building the Future: the EU's Contribution to Global Governance*, ISS, Paris 2007.
- Piotrowski S., *Koncepcja global governance a kryzys polityczny i gospodarczy. Uwagi krytyczne*, [w:] *Wyzwania gospodarki globalnej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego nr 31, Wydawnictwo UG, Sopot 2012, s. 140.
- Puślecki Z.W., *Nowe zjawiska we wzajemnych zależnościach między WTO, Unią Europejską i Polską w polityce rolnej*, „Przegląd Prawa Rolnego” 2011, nr 2(9), s. 109–144.
- Rosenau J.N., Czempiel E.O. (eds.), *Governance without Government. Order and Change in World Politics*, Cambridge University Press, Cambridge 1992.
- Rymarczyk J. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
- Stiglitz J.E., Charlton A., *Fair Trade, Szansa dla wszystkich*, PWN, Warszawa 2007.
- Weiss T.G., *The UN's Role in Global Governance*, Briefing Note Number 15, 2009, s. 1–2.
- Wojtas M., *Potencjalne korzyści z Rundy Doha dla krajów rozwiniętych i rozwijających się*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska 2008, vol. 42, s. 215–233.
- Zachara M., *Global governance. Ład międzynarodowy po zakończeniu stulecia Ameryki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2012.

http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm, 26.02.2014.

<http://www.un.org/en/members/growth.shtml>, 26.02.2014.

<http://www.imf.org/external/country/index.htm>, 26.02.2014.

GLOBAL GOVERNANCE IN THE AREA OF INTERNATIONAL TRADE – ROLE OF THE WTO

Summary: The main purpose of this paper is to characterize the world trading system from the perspective of global governance and to consider present and future role of the WTO in this system. At the beginning there is a description of the global governance idea, based on scientific literature, and the WTO – history and present shape of this organization. Next the author considers if the idea is fulfilled in the present world trading system and whether the World Trade Organization is a platform of global governance of trade. In the face of negative answer the article ends with an outline of possible scenarios of changes in world trading system, which may lead to the implementation of global governance idea, what, in author's opinion, is necessary in the future.

Keywords: global governance, globalisation, international trade, WTO.