

**Bartosz Michalski**  
Uniwersytet Wrocławski

## **Dylematy regionalizmu w gospodarce światowej**

### **Dilemmas of regionalism in the world economy**

This article examines the most important issues raised in the contemporary debate about relations between regionalism and multilateralism in the world economy. The main presumption is the problem of “the hypocrisy of liberalization”, which manifests itself in a selective policy aiming at preferential trade agreements and integration groupings. These seem to be quite effective measures in restraining globalisation and generating at the same time several serious problems for the functioning of the multilateral trading system. Qualitative change in contemporary regionalism necessitates policy adaptation at the level of the World Trade Organization. However, the inadequacy of its response is frustrating because the only current possibility is to enhance transparency procedures. There is no opportunity to make an essential change in legal regulations and in their interpretation. These goals require a strong political consensus, but for the time being the achievement of this consensus remains both ambitious and impossible.

**Key words:** regionalism, regional integration, Triad, world economy, WTO.

## Wprowadzenie

Regionalizm wydaje się być jednym z najpoważniejszych problemów współczesnej gospodarki światowej. Ma on szczególne znaczenie w kontekście dążeń do jej pełniejszego zintegrowania poprzez podejmowane wysiłki liberalizujące międzynarodowy system handlu. Zastanawiający jest w związku z tym następujący fakt: pomimo iż korzyści z funkcjonowania ogólnoświatowej strefy wolnego handlu zostały już niejednokrotnie teoretycznie udowodnione, to brakuje wciąż konsekwencji w ich realizacji.

Najprostszym wyjaśnieniem takiego stanu rzeczy jest brak politycznej woli dla zdynamizowania procesu liberalizacji handlu (a tym samym pełnego otwarcia dla globalizacji) uwarunkowany partykularnymi interesami uczestników tej swego rodzaju gry. Siły, które globalizację napędzają, są w ten sposób częściowo powstrzymywane a samo mówienie o liberalizacji wraz z deklaracjami zapewniającymi o poparciu dla tego procesu nie znajduje właściwego przełożenia w postaci konkretnych działań i osiągnięć.

Ta, mocno rzecz określając, „hipokryzja liberalizacji” znajduje swoje wytłumaczenie i uzasadnienie zarazem jedynie wówczas, gdy już na samym początku zostanie przyjęta dość oczywista optyka postrzegania procesów regionalizmu i globalizacji. Sfera polityczna dzierży w tej materii prymat, co częstokroć wpływa na świadome odrzucanie nawet najbardziej trafnych i precyzyjnych argumentów ekonomicznych. Określając rzecz dokładniej, gospodarka od dawna pozostaje jednym z najskuteczniejszych instrumentów realizacji celów (geo)politycznych. Logika takiego działania sprawia, że ważniejsze jest wszystko to, co „tu i teraz” wraz z utrzymaniem osiągniętego stanu posiadania i chęcią jego maksymalizacji (rozumianej w kategoriach stricte narodowych). Zarzucana jest natomiast realizacja dość abstrakcyjnego celu, jakim jest ogólnoświatowy dobrobyt. Zgodzić należałoby się zatem w poglądem, iż bardzo trudno jest rozstrzygnąć wątpliwości wielu ekonomistów i politologów, czy regionalna i multilateralna liberalizacja handlu przyczyniają się w końcowym efekcie do liberalizacji handlu światowego, czy też na odwrót, prowadzą do swoistego rozczłonkowania międzynarodowego systemu handlu poprzez tworzenie zamkniętych bloków handlowych, w ramach których obowiązują różne „reguły handlu” (Gwiazda 2000, s. 82).

Wobec tak postawionej tezy ciekawym wyzwaniem staje się udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy w ogóle możliwe jest pogodzenie tych w istocie konkurencyjnych racji, a jeśli tak, to co należałoby w tym kierunku uczynić. Sam ekonomiczny regionalizm jawi się tutaj jako swego rodzaju patologia, z którą uczestnicy współczesnej gospodarki światowej po

pierwsze nauczyli się żyć, po drugie świadomie ją podtrzymują, gdyż przynosi im ona większe korzyści (co prawda nietrwałe, lecz w krótkim okresie raczej pewne). Po trzecie wreszcie dla zachowania pozorów troski o optymalną alokację zasobów i maksymalizację wspomnianego ogólnoswiatowego dobrobytu dzięki pełnej liberalizacji podejmują reformy mające przybliżyć gospodarkę światową i międzynarodowy system handlu do najlepszego rozwiązania. Wdrażane są one jednak bardzo powoli, by nie generować możliwych do uniknięcia wstrząsów.

Zarysowany powyżej sposób postrzegania procesów dokonujących się obecnie w gospodarce światowej wpływa zasadniczo na strukturę niniejszego artykułu i poruszaną w nim problematykę. Ogólnym celem jest przegląd zagadnień powiązanych z ekonomicznym wymiarem regionalizmu wraz z refleksją odnośnie potencjalnych następstw tego procesu. Systematyzacja treści poświęconych tym aspektom regionalizmu wydaje się być konieczna wobec rosnącego zainteresowania tą tematyką znajdującego swój wyraz w liczbie poświęconej jej publikacji.

W pierwszej części uwaga została skoncentrowana na próbie określenia genezy badanego problemu. W drugiej nakreślono główne relacje łączące globalizację i ekonomiczną regionalizację wraz z możliwymi konsekwencjami tych dwóch procesów oraz działania podejmowane przez Światową Organizację Handlu (WTO) celem „uporządkowania” samego regionalizmu i nadania mu jeszcze bardziej sformalizowanych, uporządkowanych ram. Trzecią i zarazem ostatnią część stanowi podsumowanie.

## **Geneza i współczesna wieloaspektowość zjawiska regionalizmu w gospodarce światowej**

Pierwsza fala regionalizmu w gospodarce światowej miała miejsce na początku lat 60. XX wieku. Na każdym z kontynentów ukonstytuowały się mniej lub bardziej zaawansowane formy współpracy handlowej i gospodarczej (zob. szerzej Rymarczyk, Wróblewski 2006). W większości przypadków integracja podyktowana była w głównej mierze czynnikami politycznymi, co w sumie nie musi dziwić, zważywszy m.in. na fakt dominacji w tym czasie prądów myślowych uznających zaangażowanie państwa w mechanizmy gospodarcze za cechę naturalną.

W samej integracji upatrywano również szans na wzmocnienie narodowych systemów gospodarczych. Dla przykładu, integracji w Ameryce Łacińskiej towarzyszyła chęć częściowego uniezależnienia się od świata wysoko rozwiniętego, co znajdowało swój wyraz

w obraniu strategii substytucji importu jako sposobu na forsowną industrializację tych krajów, której siłą rzeczy towarzyszyć musiał silny protekcjonizm obejmujący „branże raczkujące”. Tym samym zamierzano wymóc także utrzymanie latynoamerykańskiej tożsamości jako elementu, bez którego dalsze pogłębianie współpracy byłoby utrudnione. Podobnie rzecz się miała z kontynentem afrykańskim. Organizacja Jedności Afrykańskiej wśród swoich celów wskazywała m.in. na potrzebę budowy solidarności afrykańskiej wraz ze współpracą polityczno-gospodarczą mającą na celu reintegrację poszczególnych subregionów rozbitych postkolonializmem i sztucznym wytyczeniem granic nowych tworów państwowych. Dla porządku należy dodać, iż względy polityczne zadecydowały również o charakterze integracji w Europie (EWG) oraz na Dalekim Wschodzie (ASEAN).

Kryzys lat 70. XX wieku bezlitośnie obnażył kruchość przyjętych założeń. W obliczu stagnacji gospodarek, inflacji wywołanej wzrostem cen ropy naftowej oraz nasilającego się problemu obsługi zadłużenia zagranicznego integracja gospodarcza w ramach istniejących wówczas porozumień została mocno wyhamowana czy wręcz wstrzymana. Oczywistym jest, iż silniejszy regres towarzyszył krajom słabiej rozwiniętym, bowiem ich niski potencjał gospodarczy nie dawał możliwości przezwyciężenia negatywnych zjawisk. Polityczne deklaracje o potrzebie budowy własnej niezależności nie wytrzymały konfrontacji, nie po raz pierwszy i ostatni zresztą, z twardymi czynnikami ekonomicznymi. Dopiero wydzwignięcie się świata rozwiniętego z kryzysu (tym razem przy odrzuceniu silnego interwencjonizmu państwa w duchu keynesowskim) stanowiło nowy impuls dla procesów integracji regionalnej.

Lata 80. XX wieku można wobec powyższego określić jako drugą falę, czy też „ponowne rozbudzenie” regionalizmu zapoczątkowanego dwie dekady, względnie kilkanaście lat wcześniej. Nowy model integracji regionalnej w silniejszym stopniu opierał się na mechanizmach gospodarczych oraz dążeniu do pełniejszego zintegrowania systemu handlu międzynarodowego. Ten drugi czynnik wspierały dodatkowo działania podjęte w ramach Rundy Urugwajskiej GATT, której zwieńczeniem stało się ustanowienie Światowej Organizacji Handlu (WTO).

Można w tym miejscu postawić również tezę, iż „pęd ku regionalizmowi” na przełomie lat 80. i 90. XX wieku spowodowany był również obawą przed konsekwencjami ustaleń poczynionych w ramach wspomnianej wyżej rundy negocjacyjnej. Przyniosła ona najbardziej wymierne efekty, do których można m.in. zaliczyć przeciętną redukcję ceł na towary przemysłowe w wysokości 39%, znaczącą liberalizację handlu produktami rolnictwa, redukcję barier pozataryfowych i wprowadzenie zakazu stosowania środków szarej strefy

oraz rozszerzenie reguł GATT na nowe dziedziny handlu międzynarodowego, tj. ochronę praw własności intelektualnej oraz handlowych aspektów inwestycji zagranicznych (Rymarczyk 1996, s. 199). Ogromny sukces, jakim było obniżenie konwencjonalnych barier handlowych w pewnym stopniu zwiększył popyt na szczególną ochronę oraz wywarł presję na politycznych liderów, by go zaspokoili (Caves i in. 1998, s. 340). Kraje nieprzygotowane na realizację tak wszechstronnych i złożonych zagadnień szukały rozwiązań alternatywnych („ucieczka w integrację”). Członkostwo w nowo ustanawianych porozumieniach dawało więc większe poczucie bezpieczeństwa ekonomicznego i poprzez postulat ochrony praw nabytych stanowiło swego rodzaju „poligon doświadczalny” a jednocześnie stosunkowo sprawny hamulec dla wielostronnej liberalizacji a pośrednio także dla samej globalizacji. W konsekwencji uczyniło to międzynarodowy system prawny (m.in. ten obowiązujący w ramach WTO) jeszcze bardziej skomplikowanym z uwagi na konieczność ciągłego uwzględniania wielu wyjątków i rozwiązań przejściowych. Ponadto pojawiło się dodatkowe ryzyko związane ze wzrostem znaczenia problemów politycznych i gospodarczych o charakterze regionalnym i ich przełożenia na zaniechanie wielostronnej liberalizacji.

Sam regionalizm w wymiarze gospodarczym jawi się jako efekt wykorzystania obowiązujących reguł „niezgodnie z intencją ustawodawcy”. Chodzi tutaj mianowicie o zapisy art. XXIV GATT ustanawiającego wyjątek od zakazu dyskryminacji oraz klauzuli najwyższego uprzywilejowania w postaci możliwości powoływania do życia preferencyjnych porozumień handlowych (zob. szerzej Rymarczyk, Wróblewski 2005, s. 184-185). Założenie, iż nie będą one zwiększać barier handlowych dla krajów trzecich, okazało się mocno wyidealizowanym mitem, wręcz w istocie sprzecznym z samą ideą integracji, która ma de facto stanowić impuls do zacieśnienia powiązań handlowych, by następnie dążyć do bardziej kompleksowej współpracy gospodarczej kosztem krajów nieuczestniczących w danym porozumieniu. Dwuznaczność i paradoksalność tego stanu rzeczy bardzo dobrze oddaje pojęcie dyskryminacyjnej polityki/strategii liberalizacyjnej (zob. Rynarzewski 2004, s. 223-240). Gdyby faktycznie, tak jak literalnie przewiduje to rzeczony artykuł, udzielana była zgoda na funkcjonowanie wyłącznie stref wolnego handlu oraz unii celnych, mogłoby to stanowić silny impuls, aby także kraje trzecie przystępowały do takich porozumień, co wcześniej czy później doprowadziłoby do ustanowienia ogólnoświatowej strefy wolnego handlu (a zatem faktycznej, a w wymiarze geograficznym kompletnej liberalizacji). Rozszerzająca interpretacja doprowadziła jednak do powstania bardziej złożonych porozumień. Fakt ten jest sam w sobie potężną barierą dla krajów trzecich (zwłaszcza słabiej

rozwinętych) ze względu na dostosowawczy wysiłek legislacyjny oraz organizacyjny, który przy przystępowaniu do takiego porozumienia musiałyby one podjąć, a także ex ante niejednoznaczną (bowiem zakłóconą bieżącymi interesami politycznymi) ekonomiczną opłacalność takiej decyzji.

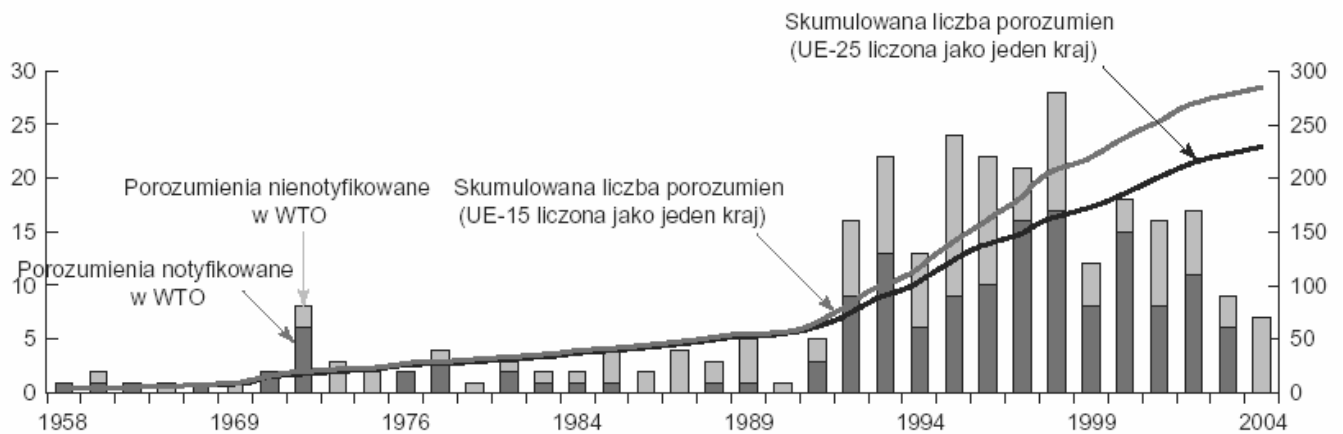
Podsumowując, zasada, która była pomyślana jako instrument mający sprzyjać liberalizacji handlu, w rzeczywistości stała się przyczyną nowych przeszkód. Wymóg notyfikowania zawartych porozumień ma co prawda czynić zadość innej regule WTO tj. przejrzystości praktyk administracyjnych oraz utrzymać nadrzędny charakter wyżej wspomnianych (zakazu dyskryminacji oraz KNU). Stanowi on jednak jedynie pewien „listek figowy”, gdyż nie rozwiązuje problemu braku możliwości jednoznacznego wyegzekwowania przyjętych norm. Przeciwnie, na swój sposób sankcjonuje obecny, zawiły porządek rzeczy. Ten drobny i słuszny w założeniach wyjątek zdominował generalną regułę, zatem teza o patologizacji systemu wydaje się uzasadniona. Ponadto ilość funkcjonujących w gospodarce światowej ugrupowań regionalnych sprawia, iż kompetentne w tej materii organy WTO (Komitet ds. Regionalnych Porozumień Handlowych, CRTA) nie są w stanie efektywnie (w sensie merytorycznym i czasowym) sprostać przyjętym zadaniom m.in. sprawdzeniu przejrzystości oraz zgodności porozumień z procedurami i regulacjami innych organów WTO czy sporządzania raportów i rekomendacji (Rymarczyk, Wróblewski 2005, s. 188-189). Oczywiście podejmowane są stale próby reform, co zostanie omówione w dalszej części artykułu.

Fenomenem współczesnej regionalizacji jest ponadto nie tyle sam ilościowy wzrost funkcjonujących ugrupowań (zob. rys. 1), lecz fakt, iż w wymiarze geograficznym zatacza ona coraz większe kręgi, natomiast w wymiarze przedmiotowym obejmuje coraz częściej także kwestie pozahandlowe (tzw. nowy regionalizm). Ta istotna zmiana jakościowa mogłaby więc uzasadniać określenie tych procesów mianem „trzeciej fali regionalizmu”. Podobieństwo poglądów oraz wspólne wartości w stosunkowo nielicznym gronie integrujących się państw stanowią dobrą płaszczyznę do uregulowania kwestii, co do których na forum WTO trudno o konsensus (por. [http://www.wto.org/english/news\\_e/sppl\\_e/sppl53\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl53_e.htm)). Rodzi to jednak kolejne obawy związane choćby z tzw. „zachodzącym na siebie członkostwem”. Większość krajów będących członkami WTO jest bowiem uczestnikami wielu porozumień regionalnych (zob. tab. 1), co generuje bardzo prawdopodobny problem niekompatybilności przyjmowanych rozwiązań regulujących przykładowo kwestie reguł pochodzenia, praw własności intelektualnej, standaryzacji i

certyfikacji, konkurencji, ochrony środowiska itp. i tym samym marnotrawstwa cennych i jednocześnie mocno ograniczonych umiejętności negocjacyjnych. Tabela 2 tę złożoność (wieloaspektowość) obrazuje i potwierdza.

**Rysunek 1.**

**Wzrost liczby regionalnych porozumień handlowych w latach 1958-2004**



źródło: World Bank (2005). *Global Economic Prospects 2005. Trade, Regionalism and Development*, Washington DC, s. 29.

Z analizy danych zawartych w tab. 1 i 2 wynika, iż procesy integracyjne w grupie krajów Południa szybko postępują. Wynika to ze swego rodzaju tyranii większości (zastosowania łac. argumentum ad populum) a także rywalizacji największych krajów rozwijających się – Chin, Indii oraz Brazylii – do ustanowienia siebie w roli „piasty” w regionalnych ugrupowaniach integracyjnych (zob. [http://www.wto.org/english/news\\_e/sppl\\_e/sppl46\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl46_e.htm)). Faktem jest także, iż dynamiczny wzrost liczby zawieranych porozumień nie przekłada się na ich walory jakościowe w sferze funkcjonalnej – współpraca taka ma częstokroć charakter wybitnie deklaracyjny, niepoparty stosownymi działaniami. Powiązania handlowe oraz kapitałowe z krajami wysoko rozwiniętymi są na tyle silne i stabilne, że skutecznie ograniczają wysiłki ukierunkowane m.in. na wzmocnienie stanowiska negocjacyjnego krajów biednych w obecnie trwających negocjacjach w ramach Rundy Katarskiej WTO. Dobrym przykładem jest tutaj polityka selektywnej bilateralizacji stosunków handlowych prowadzona przez Stany Zjednoczone (zob. szerzej Hilaire, Yang 2003). Warto zwrócić uwagę, iż poprzez takie układy zagwarantowana jest realizacja wymiernych korzyści, które wynikają z narzucenia regulacji odnoszących się m.in.:

- do prawa własności intelektualnej, co zmniejsza potencjalne ryzyko nieuczciwej konkurencji imitującej sprawdzone wzorce bądź czerpiącej z wiedzy chronionej prawem patentowym,
- liberalizacji sektora usług (zwłaszcza finansowych),
- ochrony i wzajemnej uznawalności inwestycji bezpośrednich.

Jest oczywiste, iż w ten sposób korporacje amerykańskie są zainteresowane działalnością w atrakcyjniejszych ze względów rynkowo-kosztowych częściach świata. Dysponują one bowiem aktywami strategicznymi (przede wszystkim w postaci kluczowego czynnika sukcesu, za jaki współcześnie uznawana jest wiedza) i uzyskają dzięki temu nowy impuls do budowania i wzmocnienia własnego potencjału konkurencyjnego. Liberalizacja i wolna konkurencja są więc dobre jedynie dopóty, dopóki przynoszą korzyści. Jeśli jednocześnie generują one nowe zagrożenia, występuje niejako naturalna tendencja do zapobieżenia im poprzez bardziej sformalizowane porozumienia o „wolnym” lub preferencyjnym handlu.

Charakter tej współpracy można spuentować za pomocą pozornie paradoksalnej dewizy: „zbudujemy wolny rynek, ale to my będziemy go kontrolować”. Ponadto selekcja partnerów porozumienia bardziej podyktowana jest względami politycznymi (m.in. chęcią defragmentacji koalicji krajów rozwijających się) a nie ekonomicznymi (zob. Bhagwati, Panagariya 2003). Dostęp do chłonnego amerykańskiego rynku dla wybranych krajów i zdynamizowanie ich rozwoju gospodarczego może w konsekwencji w istotny sposób osłabiać ich dalszy „zapał integracyjny” oraz dążenie do wielostronnej liberalizacji wymiany handlowej, bowiem zgoda na nią oznaczałaby konieczność podzielenia się z innymi potencjalnymi korzyściami wynikającymi z przydzielonego im wcześniej preferencyjnego traktowania, zgodnie z zasadą „im mniej porozumień handlowych, tym bardziej znaczące są posiadane już preferencje” (por. [http://www.wto.org/english/news\\_e/sppl\\_e/sppl153\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl153_e.htm)). Dodatkowo te istniejące „ekskluzywne więzi” utrwalane przez transfer środków finansowych w ramach pomocy rozwojowej mogą skutecznie przyczynić się do erozji systemu powszechnych preferencji celnych.



**Tabela 1.**
**Liczba regionalnych porozumień handlowych w gospodarce światowej**

	<b>Azja Wsch. i Pacyfik</b>	<b>Europa i Azja Środk.</b>	<b>Ameryka Łacińska i Karaiby</b>	<b>Bliski Wschód i Afryka Płd.</b>	<b>Azja Płd.</b>	<b>Afryka Subsaharyj.</b>	<b>Północ*</b>	<b>razem</b>
<b>LICZBA KRAJÓW</b>	32	36	39	21	8	48	25	209
<b>Układy bilateralne Północ- Południe:</b>								
Kraje należące do przynajmniej jednego porozumienia	4	12	6	10	0	2	10	44
Średnia liczba porozumień na kraj	2	1	2	1		1	4	2
Max. liczba porozumień na kraj	4	4	4	3	0	1	24	24
<b>Inne**:</b>								
Kraje należące do przynajmniej jednego porozumienia	24	22	33	20	8	47	10	164
Średnia liczba porozumień na kraj	2	6	8	5	4	4	8	5
Max. liczba porozumień na kraj	3	12	17	12	9	9	15	17
<b>Razem:</b>								
Kraje należące do przynajmniej jednego porozumienia	26	26	35	20	8	48	11	174
Średnia liczba porozumień na kraj	2	6	8	5	4	4	11	5
Max. liczba porozumień na kraj	7	12	19	13	9	9	29	17

źródło: World Bank (2005). Global Economic Prospects 2005. Trade, Regionalism and Development, Washington DC, s. 35.

Tabela 2.

## Zakres przedmiotowy wybranych regionalnych i dwustronnych porozumień handlowych

	standardy techniczne	transport	współpraca celna	usługi	własność intelektualna	inwestycje	procedura rozstrzygania sporów	praca	konkurencja
<b>USA – Jordania</b>	-	-	+	+	+	+	+	+	+
<b>USA – Chile</b>	+	-	+	+	+	+	+	+	+
<b>USA – Singapur</b>	+	-	+	+	+	+	+	+	+
<b>USA – Australia</b>	+	-	+	+	+	+	+	+	+
<b>USA – CAFTA</b>	+	-	+	+	+	+	+	+	-
<b>USA – Maroko</b>	+	-	+	+	+	+	+	+	-
<b>NAFTA</b>	+	-	+	+	+	+	+	+	+
<b>UE – RPA</b>	-	-	-	-	+	-	+	-	+
<b>UE – Meksyk</b>	+	+	+	+	+	+	+	-	+
<b>UE – Chile</b>	+	+	-	+	+	+	+	-	+
<b>Euro-Med</b>	-	-	-	-	+	-	+	-	+
<b>Mercosur</b>	+	+	+	+	-	+	+	.	+
<b>Grupa Andyjska</b>	+	+	+	+	-	+	+	+	+
<b>CARICOM</b>	+	+	+	+	-	+	+	+	+
<b>AFTA</b>	+	+	+	+	-	+	-	-	-
<b>SADC</b>	+	+	+	.	+	-	+	.	.
<b>COMESA</b>	+	+	+	+	-	+	+	+	+
<b>Japonia – Singapur</b>	+	-	+	+	+	+	+	+	+
<b>Kanada – Chile</b>	-	-	+	+	-	+	+	+	+
<b>Chile - Meksyk</b>	+	.	+	+	+	+	+	+	+

 źródło: World Bank (2005). *Global Economic Prospects 2005. Trade, Regionalism and Development*, Washington DC, s. 35.

## **Ekonomiczny regionalizm a globalizacja – zarys wzajemnych relacji**

Żywiołowość procesów stanowiących motor napędowy dla globalizacji z pewnością może budzić obawy tych podmiotów, które zdają sobie sprawę z własnych słabości oraz potencjalnych zagrożeń. Sprzeciw budzi ponadto spychanie gospodarczej sfery zadań państw jedynie do sprawnego administrowania mającego tworzyć jak najbardziej dogodne warunki dla funkcjonowania biznesu międzynarodowego, czy wręcz zajęcia podrzędnej pozycji względem korporacji transnarodowych, które poprzez politykę „szantażu inwestycyjnego”, w zasadzie niezależnie od miejsca inwestycji, są w stanie skutecznie realizować założone sobie cele. Wobec tego zwrot ku integracji regionalnej wydaje się być atrakcyjną alternatywą dającą nadzieję na budowę nowego ładu, który w odczuciu zagrożonych liberalizacją będzie łatwiejszy do zaakceptowania, bowiem da możliwość ściślejszej kontroli nad przebiegiem procesów przez powołane do tego odpowiednie instytucje lub poprzez taki model współpracy, który bez takowej nadbudowy wypływałby z prawdziwie wspólnych interesów i wartości. Mimo iż zarówno globalizacja, jak i regionalizacja przynoszą w konsekwencji ograniczenie tradycyjnie ujmowanej suwerenności ekonomicznej, to ten drugi proces poprzez względną dobrowolność pozwala zachować przynajmniej pewne pozory kontroli nad nim, zgodnie z modelem integracji negatywnej oznaczającej eliminację dyskryminacji w zakresie reguł i polityki ekonomicznej realizowanej pod wspólnym nadzorem (zob. Ładyka 2001, s. 25) . Tym samym wiarygodna wydaje się teza, że globalizacja spełnia rolę katalizatora ekonomicznego regionalizmu jako procesu hamującego ją samą.

Jednocześnie warto jest się również zastanowić, czy nieodwracalność zachodzących obecnie zmian może być uznana za kolejny dowód gospodarczego „końca historii”, którego jednym z symboli jest zwycięstwo doktryny wolnego rynku . Jakakolwiek alternatywa wydaje się być obecnie trudno wyobrażalna a może wręcz nierealna. Poziom zaawansowania integracyjnego oraz postęp samej liberalizacji handlu światowego może stanowić skuteczny instrument zabezpieczający przed odwrotem ku klasycznemu protekcjonizmowi. Z drugiej jednak strony znamienym jest swego rodzaju „medialne przeczulenie” i towarzysząca mu względna łatwość popadania w przesadę wobec wszelkich negatywnych sygnałów krótkotrwałego osłabienia koniunktury, spadku optymizmu konsumentów czy też wzrostu cen surowców energetycznych. Być może nikt tak naprawdę nie wie, czy silne wzajemne

powiązania, np. poprzez efekt domina, nie przyniosą nieporównywalnie bardziej dotkliwych skutków niż miało to miejsce w przeszłości.

Ta niepewność generuje z kolei potrzebę dyskusji nad systemem global and regional governance. W instytucjonalizacji gospodarki światowej upatruje się nadziei na znalezienie panaceum na obecne bolączki. W sferze wartości chodzi tutaj po pierwsze o zrozumienie powagi sytuacji będącej wynikiem istniejącej współzależności, po drugie zaś o uświadomienie i przyjęcie współodpowiedzialności za funkcjonowanie tego całego skomplikowanego systemu przez każdego z jego uczestników stosownie do potencjalnego wpływu. Trudno jednak sobie wyobrazić, dlaczego to organizacje międzynarodowe bądź regionalne mają okazać się skuteczniejsze w działaniu od państw narodowych, podczas gdy to jedynie te drugie dysponują instrumentami egzekwowania przyjętych zobowiązań. Faktem jest, że ich zastosowanie m.in. wobec rosnącej siły korporacji staje się coraz trudniejsze. Sprawne funkcjonowanie organizacji natomiast ściśle wiąże się z wolą zawarcia konsensu i tak długo, jak nie zostanie osiągnięty, czyni on powołaną strukturę niewydolną. Poza tym sama istota kompromisu zakłada konieczność częściowej rezygnacji z obiektywnie słusznych celów. W sferze realnej stanowi to kolejne potwierdzenie prymatu narodowej polityki (narodowych interesów) nad światową ekonomią stawiającą sobie za cel maksymalizację dobrobytu społeczno-gospodarczego, z którego czerpać mogliby wszyscy jej uczestnicy. Wątpliwości można by mnożyć, zatem kwestia ta wciąż wydaje się pozostawać otwarta.

Praktyka funkcjonowania ugrupowań regionalnych w wymiarze gospodarczym zdecydowanie potwierdza znaczne rozminięcie z pozytywnymi założeniami otwartości i rozszerzania współpracy. W nawiązaniu do teorii P. Krugmana dotyczącej optymalnej liczby bloków handlowych w gospodarce światowej, warto przykładowo zastanowić się nad następującym problemem (scenariuszem wydarzeń). Jeśliby w ramach pewnego porozumienia o wolnym handlu udział wymiany intraregionalnej w wymianie ogółem osiągnął wysoką wartość (udział ten waha się obecnie od kilku procent w przypadku Afryki do ponad 70% dla Europy; zob. Rymarczyk, Wróblewski 2006 oraz zob. i por. Medvedev 2006, s. 18), to automatycznie zabrakłoby silnych impulsów do dalszego rozszerzania tego układu o nowych członków. Tym bardziej stałoby się to prawdopodobne, gdyby cały ten system działał sprawnie i przynosiłby jego uczestnikom wymierne korzyści. Dodatkowo w sytuacji nasycenia gospodarek i handlu zaawansowanymi technologiami (co uznaje się dzisiaj za jeden z wyznaczników międzynarodowej konkurencyjności) mogłoby zabraknąć racjonalnych podstaw dla równorzędnego (równosilnego) modelu współpracy międzynarodowej.

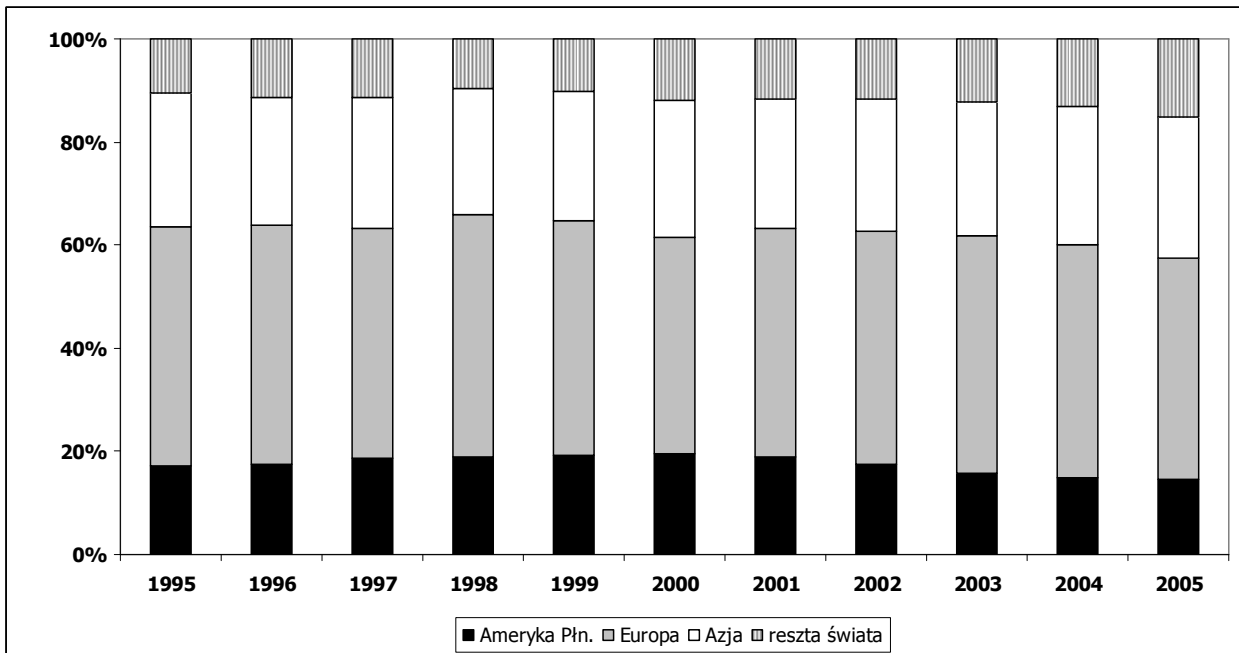
Sprzyjałoby to zatem utrwalaniu dysproporcji i zależności. To zagrożenie w oczywisty sposób wynika także z równie kontrowersyjnego, co niebezpiecznego współczesnego trendu, jakim jest komercjalizacja nauki (w ujęciu funkcjonalnym) i wspomniane wcześniej towarzyszące jej dążenie do utrwalenia przewag wynikających z posiadanej wiedzy prawem ochrony własności intelektualnej (zob. Krinsky 2006).

Wysoki stopień spolaryzowania handlu światowego w najbardziej syntetyczny sposób potwierdzają dane Światowej Organizacji Handlu (zob. rys. 2 i 3 oraz tab. 3). Z ich analizy danych wynika, iż w przeciągu lat 1995-2005 udział regionów zaliczanych do Triady (Ameryka Północna, Europa oraz Azja) w światowym eksporcie i imporcie towarów nie spadł nigdy poniżej 85% (niewielki spadek udziału eksportu w okresie 2000-2005 jest jedynie wynikiem wzrostu cen surowców, zwłaszcza energetycznych, oraz tych, na które w okresie dynamicznego wzrostu gospodarczego rośnie zapotrzebowanie a nie istotnych zmian strukturalnych i poprawy konkurencyjności krajów słabiej rozwiniętych). Podobna dominacja utrzymuje się również w handlu usługami: wg danych za rok 2005 udział regionów zaliczanych do Triady wyniósł 90,8% (eksport) oraz 87,8% (import).

Dane zawarte w tab. 3 w połączeniu z wiedzą na temat współczesnych inicjatyw integracyjnych mogą posłużyć także refleksji nad dalszym utrzymaniem trójpolarnego układu gospodarki światowej. Należy w tym miejscu wskazać na stosunkowo wyższe zaawansowanie współpracy handlowej pomiędzy Ameryką Północną i Azją w porównaniu z siłą związków handlowych tychże regionów z Europą (patrzac zarówno na wskaźniki udziałów w wymianie ogółem, jak i jej bezwzględną wartość). Współpraca tych dwóch pierwszych w ramach APEC może przypuszczalnie stanowić czynnik ściślej spajający te elementy Triady i w ten sposób zbudować dla Europy co najmniej równie silną a być może nawet bardziej efektywną w działaniu alternatywę. Otwarty charakter, niski stopień zinstytucjonalizowania (zbiurokratyzowania) współpracy a nawet różny poziom rozwoju społeczno-gospodarczego oraz drzemający w nim potencjał są dodatkowymi atutami.

**Rysunek 2.**

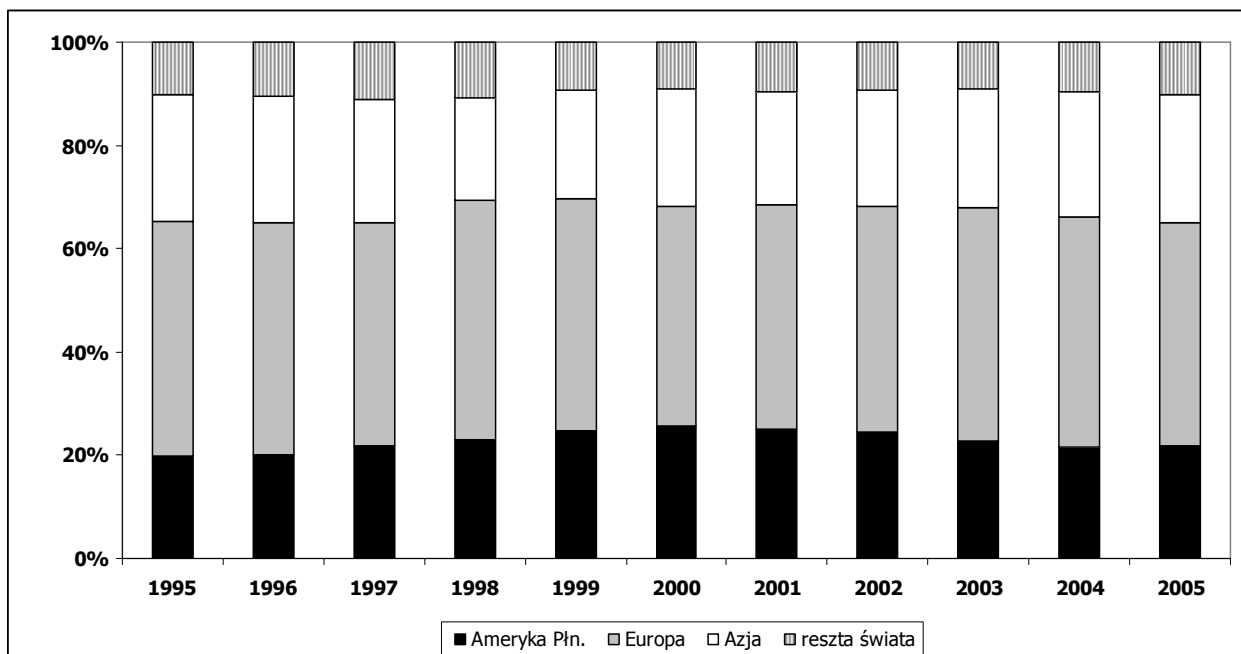
**Udział Triady i reszty świata w światowym eksporcie towarów (1995-2005)**



UWAGA: w skład Triady wchodzi Ameryka Północna, Europa, Azja, natomiast do reszty świata zaliczone zostały pozostałe regiony (Ameryka Południowa, WNP, Bliski Wschód oraz Afryka)  
 źródło: opracowanie własne na podstawie World Trade Organization (2006), International Trade Statistics 2006.

**Rysunek 3.**

**Udział Triady i reszty świata w światowym imporcie towarów (1995-2005)**



UWAGA: w skład Triady wchodzi Ameryka Północna, Europa, Azja, natomiast do reszty świata zaliczone zostały pozostałe regiony (Ameryka Południowa, WNP, Bliski Wschód oraz Afryka)  
 źródło: opracowanie własne na podst. World Trade Organization (2006), International Trade Statistics 2006.

**MASZYNOPIS**

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

**Tabela 3.**

**Procentowy udział wymiany wewnątrz- i międzyregionalnej  
w światowym eksporcie (2005)**

	Ameryka Płn.	Ameryka Środk. i Płd.	Europa	WNP	Afryka	Bliski Wschód	Azja	ŚWIAT
Ameryka Północna	<b>55,8</b>	5,9	16,1	0,5	1,2	2,3	18,3	100,0
Ameryka Środkowa i Połudn.	33,2	24,3	19,1	1,6	2,7	1,8	13,4	100,0
Europa	9,1	1,3	<b>73,2</b>	2,5	2,6	2,8	7,6	100,0
WNP	5,7	2,0	52,3	18,1	1,4	3,1	11,8	100,0
Afryka	20,2	2,8	42,9	0,3	8,9	1,7	16,3	100,0
Bliski Wschód	12,3	0,6	16,1	0,6	2,9	10,1	52,2	100,0
Azja	21,9	1,9	17,9	1,3	1,9	3,2	<b>51,2</b>	100,0
<b>ŚWIAT</b>	<b>20,6</b>	3,0	<b>43,3</b>	2,2	2,4	3,2	<b>24,0</b>	100,0

źródło: opracowanie własne na podst. World Trade Organization (2006), International Trade Statistics 2006.

Innymi problemami natury ekonomicznej oraz społecznej generowanymi przez integrację regionalną, o których należy wspomnieć i które czynią z istniejących porozumień swoiste przeszkody (z ang. tzw. stumbling blocs), są m.in.:

- przesunięcie handlu polegające na przeniesieniu źródeł zaopatrzenia od tańszych podmiotów zlokalizowanych w krajach trzecich (pozostających poza ugrupowaniem) do droższych producentów z krajów objętych porozumieniem dotyczącym regionalnej (ograniczonej w wymiarze geograficznym) liberalizacji handlu, co de facto sprzyja maskowaniu braku własnych przewag komparatywnych,
- sztuczne (generowane politycznie oraz będące konsekwencją przesunięcia handlu) zakłócenia prowadzące do zmiany pozycji i zdolności konkurencyjnej krajów oraz funkcjonujących w ich ramach przedsiębiorstw, skutkiem czego może być nieefektywna alokacja zasobów i towarzysząca jej zmiana siły rynkowej; regionalne porozumienia handlowe stanowią w ten sposób swoistą platformę dla konfrontacji z zagraniczną konkurencją (zob. i por. Gwiazda 2000, s. 91),

- sztuczne generowanie przewag lokalizacyjnych dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych (tzw. efekty lokalizacyjne, zob. Oziewicz 2005, s. 234) wraz z towarzyszącą im tendencją ku polaryzacji przewag konkurencyjnych wynikających z posiadania i zdobywania nowych aktywów strategicznych,
- redystrybucja korzyści wynikająca z dyskryminacyjnej polityki liberalizacyjnej stanowiącej de facto politykę zubażania sąsiadów (tzn. krajów nienależących do porozumienia integracyjnego), gdyż ugrupowanie pozostaje czymś na kształt monopolu dążącego poprzez zmianę terms of trade do przechwycenia dla siebie jak największego dobrobytu (zysku monopolistycznego); w chwili podejmowania decyzji o przyjęciu lub odrzuceniu nowego członka reprezentatywny uczestnik porozumienia porównuje zyski uzyskane z preferencyjnego dostępu do rynku nowego kraju oraz straty wynikające z konieczności podzielenia się udziałem w dotychczasowym preferencyjnym dostępie z nowym członkiem (Andriamananjara 2003, s. 5),
- pogorszenie kondycji budżetów narodowych w sytuacji, gdy dotychczasowe cła spełniały głównie funkcję fiskalną; założeniem, które ma rozwiewać te obawy, jest co prawda schemat, zgodnie z którym poprzez wzrost obrotów handlowych budżet osiągnie dodatkowe wpływy z podatków pośrednich i dochodowych będących efektem spodziewanej poprawy koniunktury (z tego punktu widzenia efekty integracyjne przykładowo w Afryce czy Ameryce Łacińskiej nie nastroją jednak optymistycznie),
- skala zaangażowania finansowego w realizację projektu integracyjnego (utrzymywanie wspólnych instytucji, uzależnianie transferu funduszy od osiągniętych dzięki integracji korzyści) oraz efektywność koordynacji wybranych dziedzin polityki gospodarczej ograniczone szczególnie w przypadku krajów słabo rozwiniętych „zachodzącym na siebie członkostwem” znajdującym swój wyraz m.in. w niespójnych regułach pochodzenia i generującym w ten sposób problem „talerza spaghetti” (ang. spaghetti bowl), który może jeszcze bardziej skomplikować obowiązujący system zasad w handlu międzynarodowym,
- napięcia społeczne wynikające m.in. z obaw przed bezrobociem wywołanym wzrostem presji konkurencyjnej w ramach nowo utworzonej przestrzeni gospodarczej, napływem obcej etnicznie i kulturowo siły roboczej oraz odpływem wykształconych kadr a także dominacją fuzji i przejęć w strukturze BIZ.



## **Działania Światowej Organizacji Handlu (WTO) na rzecz ograniczenia negatywnych efektów regionalizacji – propozycja reformy zasad notyfikacji**

Naczelnym celem wysiłków podejmowanych przez WTO w kontekście regionalnych porozumień handlowych jest to, by nie dopuścić do spełnienia się wymienionych wyżej negatywnych konsekwencji. Ponadto w imię uwzględniania i choć częściowej obrony interesów małych krajów rozwijających się dysponujących bez wątpienia mniejszą siłą przebicia w negocjacjach międzynarodowych, sama WTO wydaje się być najbardziej odpowiednią platformą poszukiwania kompromisu. Należy pamiętać, że sam problem regionalnych/bilateralnych porozumień handlowych stanowi jedno z zagadnień omawianych podczas Rundy Katarskiej, co oznacza iż w ramach negocjacji konieczne jest wypracowanie ostatecznego rozstrzygnięcia (zob. punkt 4 oraz 29 World Trade Organization, Ministerial Declaration 2001).

Jednym z pierwszych działań w tym kierunku jest decyzja Rady Generalnej WTO, która 16.12.2006 r. przyjęła tymczasowe rozwiązanie mające na celu wzmocnienie przejrzystości regionalnych oraz dwustronnych porozumień handlowych (World Trade Organization, Negotiating Group on Rules 2006). Nakłada on na organy WTO oraz państwa członkowskie nowe obowiązki.

W fazie wstępnej (w momencie przygotowywania porozumienia) strony powinny dostarczyć WTO informacji o toczących się negocjacjach a następnie przekazać oficjalną nazwę, zakres przedmiotowy, datę podpisania układu, kalendarz jego wejścia w życie oraz wszelkie inne ważne niezastrzeżone informacje, w tym także adresy kontaktowe. Sama notyfikacja (przekazanie pełnego tekstu porozumienia wraz z wszelkimi powiązanymi z nim dokumentami) powinna mieć miejsce tak szybko, jak to możliwe, nie później jednak niż przed ratyfikacją (względnie przyjęciem ważnej części) porozumienia oraz przed wejściem w życie zasad ustanawiających preferencje we wzajemnym handlu.

Celem wzmocnienia transparentności całego procesu Sekretariat WTO zobligowany jest do dotrzymania odpowiednich terminów. I tak oto ma on rok na sporządzenie „rzeczywistej prezentacji” (ang. factual presentation) na podstawie danych dostarczonych mu na żądanie przez strony porozumienia oraz pochodzących z innych, powszechnie dostępnych źródeł. Raport taki nie może zawierać jakichkolwiek ocen wartościujących, stać się podstawą w procedurze rozwiązywania sporów ani dla zdefiniowania nowych praw i obowiązków

krajów członkowskich. Musi zostać dostarczony na minimum 8 tygodni przed planowanym spotkaniem kompetentnego w sprawie Komitetu WTO (zob. niżej), co ma z kolei umożliwić zapoznanie się z nim, zadawanie pytań i wnoszenie komentarzy w terminie do 4 tygodni.

Jakiegokolwiek zmiany w zawartym porozumieniu, m.in. modyfikacje reguł preferencyjnego traktowania, powinny być przekazywane Sekretariatowi WTO tak szybko, jak to możliwe. W momencie kompletnego wdrożenia mechanizmów przewidzianych w układzie strony muszą złożyć pisemny raport stanowiący bazę porównawczą dla oryginalnej notyfikacji.

Organami kompetentnymi do rozpatrywania przypadków regionalnych porozumień handlowych są Komitet ds. Regionalnych Porozumień Handlowych (CRTA), w przypadku gdy zastosowanie znajduje art. XXIV GATT lub art. V GATT oraz Komitet ds. Handlu i Rozwoju (CTD), jeśli dane porozumienie zawierane jest w oparciu o klauzulę ułatwień (ang. Enabling Clause).

Istotnym argumentem w dyskusjach nad reformą stosowania art. XXIV GATT i zagadnieniem otwartego regionalizmu, który eliminowałby ryzyko handlowego odwetu, jest tzw. kryterium McMillana zakładające zgodę na powołanie do życia regionalnego porozumienia handlowego pod warunkiem utrzymania wolumenu handlu z krajami trzecimi (zob. Frankel, Wei 1998, s. 8-10 oraz Andriamananjara 2000, s. 17 i nast.). Na marginesie warto przypomnieć, że również analogiczny model Kempa-Wana zakładał taką obniżkę zewnętrznej taryfy celnej ugrupowania względem krajów trzecich, aby zażegnać niebezpieczeństwo przesunięcia handlu (zob. Rynarzewski 2004, s. 235-237).

Na sam koniec należy również zasygnalizować, iż dodatkowym, równie trudnym, co złożonym problemem mającym usprawnić międzynarodowy system handlu są wysiłki podejmowane na forum WTO idące w kierunku harmonizacji reguł pochodzenia, bowiem w pewnych, ściśle określonych sytuacjach ich specyficzna konstrukcja może stanowić ukryte narzędzie protekcjonistyczne (zob. szerzej Niemiec, Niemiec 2006, s. 48-52).

## **Podsumowanie**

Specyfika ekonomicznego regionalizmu może zadziwiać zarówno swoją złożonością, jak i konsekwencjami dla funkcjonowania międzynarodowego systemu handlu i gospodarki światowej. Alternatywa „globalizacja czy regionalizm?” nie do końca wydaje się oddawać istotę problemu. Kluczowa jest tutaj bowiem odpowiedź na pytanie o relację

nadrzędności/podrzędności tych procesów względem siebie. Współczesny regionalizm to proces wtórny względem globalizacji. Wynika on najogólniej rzecz biorąc z geograficznego zasięgu liberalizacji wymiany międzynarodowej. Jeśli objęłaby ona zdecydowaną większość państw, to stałaby się i de facto jest motorem napędowym dla globalizacji. Jeśli jednak kraje będą bardziej skłonne do selektywnej liberalizacji handlu ukierunkowanej np. jedynie na tzw. naturalnych (bliskich geograficznie) partnerów, wówczas na sile zyska regionalizm. Wobec takiego spostrzeżenia wydaje się więc mało prawdopodobne, aby te dwie siły mogły się wzajemnie wspierać .

Warto zauważyć, iż szeroko ujmowana liberalizacja gospodarek wywołuje dążenie ku decentralizacji kompetencji i samostanowieniu regionów m.in. w kwestiach ich rozwoju, co wpływa na wyzwolenie ich potencjału konkurencyjnego, generując jednocześnie nowe podziały. Rosnące zróżnicowanie prowadzi z kolei do nowych podziałów na wygranych („lokomotywy rozwoju”) oraz przegranych, postulujących większą centralizację i redystrybucję korzyści. Zatem sam ekonomiczny regionalizm nie jest procesem jednorodnym – można tu wskazać na jego „stare i nowe oblicze”.

Pojawia się ponadto w tym miejscu także pewna drobna wątpliwość odnośnie oceny samej liberalizacji handlu i jej przełożenia na analizowane tu zależności. W wymiarze globalnym traktuje się ją często w kategoriach zero-jedynkowych. Wynika to po pierwsze z zakresu i złożoności stawianych sobie celów, po drugie z chęci jednoznacznej oceny ich realizacji, po trzecie wreszcie z praktyki funkcjonowania samej WTO (zasada stand-still tzn. „nic nie jest wynegocjowane, dopóki wszystko nie jest wynegocjowane”). Tym samym brak efektów współpracy na forum ogólnoświatowym wraz z towarzyszącym tej sytuacji faktycznym bądź pozornym rozczarowaniem staje się czymś w rodzaju alibi dla podjęcia liberalizacji w wymiarze regionalnym (ograniczonej do stosunkowo mniej licznej grupy państw), względem której wymagania odnośnie celów wydają się być częstokroć znacznie mniejsze, stąd porozumienie takie łatwiej jest wynegocjować i wprowadzić w życie.

Mimo to warto jednakże jeszcze raz przypomnieć postawioną w toku rozważań tezę, zgodnie z którą specyficzne rozumienie i zastosowanie zasad umożliwiających ustanawianie porozumień integracyjnych przyczyniło się do – obiektywnie rzecz biorąc – niepotrzebnego skomplikowania zasad. Tym samym osiągalne stały się jedynie cele satysfakcjonujące (co potwierdza ujmowanie integracji gospodarczej jako second-best solution) a nie optymalne (bezwzględnie najlepsze). Zasadnicza reguła niedyskryminacji została zniszczona, bowiem znacząco wzrosła liczba regionalnych/preferencyjnych porozumień handlowych, które

pomyślane jako nieznaczny wyjątek „połknięty” cały światowy system handlu (zob. Bhagwati 2005).

Wydaje się mało prawdopodobne, aby Światowa Organizacja Handlu była w stanie coś istotnego w tej materii zmienić. Działania i konkretne decyzje podejmowane celem uzyskania większej przejrzystości są generalnie słuszne, lecz nie wnoszą one istotnych zmian jakościowych. Po pierwsze nakładają one na Sekretariat dodatkowe zadania stricte administracyjne, po drugie nie wprowadzają żadnego rozróżnienia znaczenia i potencjalnego wpływu regionalnego porozumienia na światowy handel (zob. szerzej Pomfret 2006, s. 7), po trzecie WTO nie dysponuje prawnymi instrumentami podważenia legalności zawieranych porozumień i wreszcie po czwarte ani sam art. XXIV GATT, ani żaden inny dokument prawny nie kwantyfikują wymogu preferencyjnej liberalizacji handlu (zob. Medvedev 2006, s. 12).

Najkrócej rzecz ujmując uwikłanie kwestii ekonomicznych w kontekst polityczny to bardzo skuteczna bariera dla podejmowania jakichkolwiek ambitnych decyzji. Na dziś trudno zidentyfikować takie czynniki, które mogłyby doprowadzić do przełomu.

## Literatura

### Wydawnictwa zwarte

- 10 lat Światowej Organizacji Handlu (2005), Rymarczyk J., Wróblewski M. (red.), Wrocław: Arboretum
- Caves R., Frankel J., Jones R. (1998), Handel i finanse międzynarodowe, Warszawa: PWE
- Gwiazda A (2000), Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek
- Krimsky S. (2006), Nauka skorumpowana? O niejasnych związkach nauki i biznesu, Warszawa: PIW
- Ładyka S (2001), Z teorii integracji gospodarczej. Teoretyczne aspekty korzyści z międzynarodowej regionalnej integracji gospodarczej, Warszawa: SGH
- Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne (2006), Rymarczyk J., Wróblewski M. (red.), Wrocław: Arboretum
- Przemiany we współczesnej gospodarce światowej (2005), Oziewicz E. (red.), Warszawa PWE
- Rymarczyk J. (1996), Protekcyjnistyczne i liberalne tendencje w polityce handlowej Wspólnoty Europejskiej, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego

### Artykuły naukowe

- Andriamananjara S. (2000), Regionalism versus multilateralism. The response of the third country, U.S. International Trade Commission
- Andriamananjara S. (2003), Competitive Liberalization or Competitive Diversion? Preferential Trade Agreements and the Multilateral Trading System, U.S. International Trade Commission
- Bhagwati J. (2005), Reshaping the WTO, "Far Eastern Economic Review" Jan/Feb 2005
- Bhagwati J., Panagariya A. (2003), Bilateral trade treaties are a sham, "Financial Times" 13.07.2003
- Frankel J., Wei S-J. (1998), Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocs, IMF Working Paper WP/98/10
- Hilaire A., Yang Y (2003), The United States and the New Regionalism/Bilateralism, IMF Working Paper WP/03/206
- Medvedev D. (2006), Preferential Trade Agreements and Their Role in World Trade, World Bank Policy Research Working Paper 4308, October 2006
- Niemiec W., Niemiec M. (2006), Reguły pochodzenia – nowe bariery pozataryfowe? [w] Rymarczyk J., Michalczyk W. (red.), Integracja a globalizacja, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego
- Pomfret R. (2006), Is Regionalism an Increasing Feature of the World Economy? IIS Discussion Paper, No 146
- Rynarzewski T. (2004), Regionalna integracja ekonomiczna a dobrobyt gospodarki światowej, [w] Rymarczyk J., Michalczyk W. (red.), Rozwój regionalny i globalny we współczesnej gospodarce światowej, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego

### Materiały źródłowe

- World Bank (2005), Global Economic Prospects 2005. Trade, Regionalism and Development, Washington DC
- World Trade Organization (2006), International Trade Statistics 2006

### MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

World Trade Organization (2001), Ministerial Declaration adopted on 14 November 2001, WT/MIN(01)/DEC/1,  
Doha

World Trade Organization, Negotiating Group on Rules (2006), Report by the Chairman to the Trade  
Negotiations Committee, TN/RL/18, 13.07.2006