

Bartosz Michalski

Uniwersytet Wrocławski

Ewolucja współpracy w dziedzinie polityki konkurencji na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO)

The evolution of the cooperation in the field of competition policy in the World Trade Organization

The paper was aimed as a short presentation of the most important issues related to the problem of the international cooperation concerning competition policy. It is divided into two parts. The first one introduces into regulatory principles being a consequence of the interpretation of main GATT clauses. The second presents all the specific issues raised during Ministerial Conferences and by Working Group on Trade and Competition Policy. Because of the negotiation break-down caused by still unsolved problem of the rules in agricultural trade the cooperation of competition policy has been suspended.

Key words: WTO, competition policy, trade policy, Singapore issues.

Wprowadzenie

W obliczu postępującej liberalizacji handlu, która przekłada się na geograficzne poszerzanie rynków a co za tym idzie zasięgu oddziaływania konkurencji, międzynarodowe instytucje gospodarcze podjęły wyzwanie uregulowania tej skomplikowanej materii. Jak zawsze w obliczu tak ambitnych zamierzeń można wskazać na szereg motywacji im towarzyszących. Z jednej strony jest to „standardowy pakiet” argumentów niemal z definicji popierających jakąkolwiek formę liberalizacji dotychczasowych barier ograniczających swobodę przedsiębiorczości i gospodarowania. Z drugiej jednak pamiętać należy o tym, iż kraje mimo naporu sił sprzyjających globalizacji nie pozostają bierne i poprzez różne formy współpracy międzynarodowej poszukują takich rozwiązań, które pozwolą im zachować realny wpływ w ramach prowadzonej przez siebie polityki gospodarczej.

Jednym z takich forów stała się Światowa Organizacja Handlu (WTO), w ramach której współpracę podjęto, lecz z czasem także jej zaniechano. Niniejszy artykuł stanowi wprowadzenie w jej specyfikę (podstawy formalno-prawne) oraz próbę zwięzłego przedstawienia jej efektów.

Podstawy formalno-prawne współpracy w dziedzinie polityki konkurencji na forum WTO. Interpretacja głównych zasad GATT

Podstawowe reguły dotyczące polityki konkurencji zostały pośrednio wywiedzione z artykułów Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT, art. III, w szczególności art. III.4, art. I oraz art. X), Układu Ogólnego w Sprawie Handlu Usługami (GATS, art. XVII, art. II, art. III) oraz Porozumienia w Sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (TRIPS, art. 3, art. 4, art. 63), które ustanawiają fundamentalne zasady funkcjonowania GATT/WTO, tj. zasadę traktowania narodowego (ang. *principle of national treatment*), klauzulę najwyższego uprzywilejowania (ang. *principle of most-favoured-nation treatment*) oraz zasadę przejrzystości praktyk administracyjnych (ang. *principle of transparency*).

Ich interpretacja rozwinęła się wokół koncepcji, która wymaga równości szans konkurencyjnych dla towarów krajowych i importowanych oraz zabrania stosowania środków

mogących naruszyć warunki konkurencji, którym na wewnętrznym rynku muszą sprostać dobra z importu w stosunku do dóbr krajowych¹.

Głównym celem uzasadniającym przyjęcie klauzuli najwyższego uprzywilejowania (KNU) było zapobieganie proliferacji dwustronnych umów handlowych, aby w ten sposób budować niejako przestrzeń, która zostałaby zagospodarowana układem wielostronnym i taką też liberalizacją barier celnych w handlu międzynarodowym. Uczestnicy przyznają sobie tą drogą udogodnienia i preferencje nie mniejsze niż innym krajom na zasadzie wzajemności. Osiągnięcie porozumienia w tej kwestii oznacza więc coraz większe otwarcie gospodarek krajów członkowskich na konkurencję z zewnątrz. Silniejsza presja ze strony producentów zagranicznych wymusza efektywność, racjonalizację struktury posiadanych aktywów oraz inwestycje ukierunkowane na poprawę potencjału konkurencyjnego.

Oddziaływanie KNU na problem intensywności konkurencji na rynku krajowym i niedopuszczania do dyskryminacji ma charakter pośredni. Towarzyszy temu oczywiście pewne założenie upraszczające, mianowicie takie, iż cło pozostawać powinno jedynym dozwolonym instrumentem polityki handlowej. Podlega ono systematycznemu, negocjowanemu obniżaniu. Jak wiadomo w praktyce poszczególni uczestnicy gospodarki światowej uciekają się do różnych rozwiązań wpływających na wielkość i strukturę ich eksportu/importu. Naturalnie, co pokazuje praktyka współczesnego protekcjonizmu², nie zawsze pozostają one zgodne „z duchem” regulacji międzynarodowych.

By uniknąć różnych *stricte* krajowych (wewnętrznych) form dyskryminacji, tzn. aby żadne działania nie były wymierzone przeciwko dobrom pochodzącym z importu, na każdy kraj członkowski WTO na mocy klauzuli narodowego traktowania nałożony został obowiązek niezwłocznego i bezwarunkowego przyznania takiego traktowania, które byłoby nie mniej korzystne od tego, które zostało przyznane produktom i usługom podobnym wraz z podmiotami świadczącymi usługi z terytorium innego kraju. Konstytuuje ona równe warunki konkurencji pomiędzy dobrami krajowymi i zagranicznymi, z czego wynika zakaz stosowania jakichkolwiek ograniczeń konkurencji ze strony dóbr importowanych.

Klauzula narodowa znajdując zastosowanie w handlu usługami staje się szczególnym instrumentem nacisku na liberalizację zmonopolizowanych dotychczas sektorów.

¹ WTO, Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy, *The fundamental WTO principles of national treatment, most-favoured-nation treatment and transparency*, WT/WGTC/W/114, 14.04.1999. W dokumencie tym znaczenie poszczególnych zasad omówione są bardzo szczegółowo. Fragment pracy następujący bezpośrednio po tym przypisie bazuje po części na treści tego dokumentu.

² Zob. szerzej *Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym*, J. Rymarczyk, M. Niemiec (red.), Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2007, s. 181-298.

Wreszcie zasada przejrzystości praktyk administracyjnych również przyczynia się do osiągnięcia równych warunków konkurencji poprzez obowiązek publikowania lub przynajmniej zapewnienia dostępu do informacji dotyczących wszystkich regulacji. Dodatkowym wymogiem pozostaje powstrzymanie się o ich wdrażania i stosowania tak długo, jak nie spełniono zadość wspomnianej publikacji. Z punktu widzenia konkurujących ze sobą podmiotów daje to możliwość zapoznania się ze zmianami tak, by móc się odpowiednio do wprowadzenia ich w życie przygotować. Poprzez ten mechanizm ogranicza się jednocześnie koszty transakcyjne związane z poszukiwaniem i dostępem do informacji, co umożliwia bardziej optymalne wykorzystanie zasobów. Wymuszony tym obowiązkiem publikowania monitoring zmian sprzyja utrwalaniu stabilnych warunków dla działalności biznesowej, pozwala w porę zażegnać spory i poprzez rosnącą znajomość specyficznych rozwiązań i uwarunkowań ułatwia przyszłe negocjacje dotyczące liberalizacji handlu.

Wymienione tutaj zasady generalnie stanowią one pewną formę ochrony, zabraniającą tworzenia sztucznych barier dla dóbr pochodzących z zagranicy, co zwykle ma miejsce w okresach gorszej koniunktury. W tym trudnym czasie to szczególnie małe kraje, w których handel międzynarodowy odgrywa zdecydowanie większą rolę stymulatora wzrostu i rozwoju gospodarczego, narażone są na wszelkiego rodzaju działania ograniczające konkurencję.

Ważniejsze, przewidziane w ramach układów wyjątki stanowią o możliwości wszczęcia postępowania antydumpingowego, możliwości tworzenia ugrupowań integracyjnych (art. XXIV GATT) oraz udzielania preferencji w handlu dla krajów rozwijających się i słabo rozwiniętych (tzw. klauzula ułatwień). W odniesieniu do problemu regionalnych porozumień handlowych, aby unikać negatywnych konsekwencji będących np. pochodną zachodzącego na siebie członkostwa, coraz częściej kładzie się jednak nacisk na harmonizację zasad prawa i polityki konkurencji, co tym samym wydaje się być rozwiązaniem choć częściowo przybliżającym zawarcie globalnego porozumienia w tej materii. Należy jednocześnie pamiętać, iż brak jednolitych rozwiązań wspierających konkurencję i wymierzonych w praktyki monopolistyczne znajduje swoje przełożenie w utrzymywaniu różnych form ochrony krajowych rynków.

Postanowienia Konferencji Ministerialnej w Singapurze (1996 r.) i główne kierunki działań

Ustanowienie współpracy w dziedzinie polityki konkurencji na forum Światowej Organizacji Handlu wynikało zasadniczo z niebezpieczeństwa utraty korzyści, jakie udało się osiągnąć poprzez liberalizację handlu. Nie bez znaczenia jest również fakt dalszego poszukiwania instrumentów promujących nie tylko wąsko rozumiany handel, lecz także dotyczących kwestii dotyczących kreowania lepszych warunków dla rozwoju ekonomicznego oraz wzrostu dobrobytu na świecie.

W dziedzinie polityki konkurencji szczególny nacisk kładzie się na wszelkiego rodzaju praktyki antykonkurencyjne. Należy przy tym jednak pamiętać, iż w szerokim ujęciu prawo i polityka konkurencji służą nie tylko jako instrument walki z kartelami, nadużywaniem pozycji dominującej, nielegalnymi porozumieniami poziomymi i pionowymi. Mają one znaczącą rolę do odegrania w zakresie promowania i umacniania konkurencji na rynku krajowym (np. m.in. poprzez odpowiednie regulacje sektorowe oraz prywatyzację). Kluczowym rozróżnieniem między prawem konkurencji a polityką konkurencji jest to, że polityka dotyczy zarówno prywatnych zachowań, jak i działań podejmowanych przez agendy rządowe. Przepisy antymonopolowe (antytrustowe) mają natomiast zastosowanie jedynie odnośnie postępowania firm³ a dokładniej rzecz ujmując, chodzi tu o podmioty, które w świetle tych przepisów mogą być uznane za przedsiębiorców.

Działania WTO w dziedzinie polityki konkurencji wynikają z postanowień Konferencji Ministerialnej w Singapurze (09-13.12.1996 r.), wyrażonych w deklaracji przyjętej 13.12.1996 r.⁴ (tzw. zagadnienia singapurskie). Podczas obrad podjęto decyzję o powołaniu do życia kilku grup roboczych, z których jedna miała się zająć szeroką problematyką pojawiającą się jako efekt wzajemnych oddziaływań polityki handlowej i polityki konkurencji (ang. *Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy*, WGTCP). W ramach jej prac analizie poddano zagadnienia wpływu antykonkurencyjnych praktyk przedsiębiorstw oraz związków przedsiębiorstw na handel międzynarodowy, wpływu monopoli państwowych, praw wyłącznych oraz działań regulacyjnych na konkurencję i

³ Por. B. Hoekman, M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2002, s. 391.

⁴ WTO, *Ministerial Declaration adopted on 13 December 1996*, WT/MIN(96)?DEC/1, punkt 20.

handel międzynarodowy, związków między handlem, konkurencją a handlowymi aspektami praw własności intelektualnej, związków między inwestycjami a polityką konkurencji oraz związków istniejących między celami, zasadami, podejściem, zakresem oddziaływania oraz instrumentami polityki handlowej i polityki konkurencji w kontekście zagadnienia wzrostu i rozwoju ekonomicznego.

Wskazane problemy dotyczyły zatem wszelkich rodzajów potencjalnie antykonkurencyjnych praktyk, których zidentyfikowanie mogłoby posłużyć jako przedmiot dalszych obrad na forum WTO⁵.

WGTCPC w ramach własnych prac miała również podjąć współpracę z Grupą Roboczą ds. Powiązań między Handlem i Inwestycjami (ang. *Working Group on the Relationship between Trade and Investment*) oraz wszystkimi innymi organizacjami, stanowiącymi forum międzyrządowych konsultacji i wymiany doświadczeń (UNCTAD, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy, OECD). Nadzór nad jej pracami sprawowała Rada Generalna WTO i to ona na podstawie przedkładanych jej corocznie raportów wyznaczała nowe kierunki pracy. Ewentualne podjęcie negocjacji nad zdefiniowanymi problemami wymagało rzecz jasna wyraźnej zgody wszystkich państw członkowskich.

Prace zasadniczo koncentrowały się na przedyskutowaniu możliwości ustanowienia wielostronnej struktury współpracy, która miałaby zapewnić efektywne zastosowanie prawa konkurencji w skali gospodarki światowej. Naturalnie, niejako z istoty problemu, już na etapie generalnych dyskusji, wyniknął problem znaczących różnic w poglądach. Jedna grupa państw członkowskich była żywo zainteresowana wzmocnieniem działań zmierzających do efektywnego wdrożenia prawa i polityki konkurencji na poziomie krajowym, druga z kolei położyła silny akcent na potrzebę włączenia zasad konkurencji do postanowień regulujących międzynarodowy system handlowy. Istnieje także opinia, iż narodowe regulacje antymonopolowe znacznie się od siebie różnią, mimo iż ich konstrukcja opiera się z reguły na standardowym schemacie (problem praktyk antykonkurencyjnych, niedozwolonych porozumień, nadużywania pozycji dominującej). Wobec tego prawo konkurencji jawi się jako dziedzina, w której nie ma jednego, dobrego dla wszystkich rozwiązania. Wydaje się to być mocnym argumentem uzasadniającym współpracę opartą na tzw. płytkiej integracji, głównie z zastosowaniem zasad traktowania narodowego i przejrzystości⁶.

⁵ Zob. szerzej WTO, Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy, *Report (1997) to the General Council*, WT/WGTCPC/1, 28.11.1997, Annex I.

⁶ Por. B. Hoekman, M. Kostecki, *op. cit.*, s. 397.

Obszernych tematów do dyskusji nie brakowało również w kontekście antykonkurencyjnych działań podejmowanych za pośrednictwem instrumentów strategicznej polityki handlowej. Polegają one m.in. na blokowaniu dostępu do własnego rynku, sprzyjaniu tworzeniu karteli eksportowych, które dzięki sztucznej przewadze konkurencyjnej (wsparcie ze strony państwa) mogą skutecznie zaszkodzić konkurencji na rynkach zagranicznych bądź też świadomemu blokowaniu transgranicznych fuzji przedsiębiorstw, które z punktu widzenia narodowych interesów mogłyby przynieść niekorzystne skutki.

Można przypuszczać, iż problemy te pojawiły się ze względu na rosnącą niepewność co do kształtowania się sytuacji międzynarodowej w obliczu rosnącego znaczenia go takich krajów jak Chiny, Rosja czy Indie. Coraz liczniejsze grono państw aspirujących do roli już nie tylko regionalnych mocarstw stanowi wyzwanie dla dotychczasowego *status quo*, co przekłada się na podejmowanie po obu stronach działania zmierzające do osiągnięcia zakładanych celów polityki zagranicznej. Jednym z pól rywalizacji, w obliczu małego prawdopodobieństwa wybuchu konfliktu militarnego, jest właśnie kształt międzynarodowych regulacji gospodarczych, których zadaniem jest „związanie” potencjału konkurencyjnego krajów rozwijających się. Kategoria interesu narodowego zdaje się zatem stać w pewnej sprzeczności z postulatem uczciwej konkurencji, co pozwala sądzić, iż jakakolwiek forma współpracy międzynarodowej będzie możliwa jedynie wówczas, gdy jej podmioty uzyskają dzięki temu satysfakcjonujące korzyści.

Polityka konkurencji na kolejnych Konferencjach Ministerialnych

Deklaracja II Konferencji Ministerialnej w Genewie (18-20.05.1998 r.)⁷ nie odnosiła się bezpośrednio do zagadnień związanych z pracami w zakresie polityki konkurencji podkreślając jedynie znaczenie problematyki określonej w Singapurze i kładąc nacisk na konieczność ciągłej liberalizacji barier dla handlu światowego. Pełna i sumienna implementacja porozumienia ustanawiającego WTO i decyzji ministerialnych została zdefiniowana jako nieodzowny i konieczny warunek dla wiarygodności wielostronnego systemu handlu, utrzymania tempa ekspansji handlu, tworzenia miejsc pracy i poprawy standardów życia we wszystkich częściach świata (zob. pkt 8).

⁷ WTO, *Ministerial Declaration adopted on 20 May 1998*, WT/MIN(98)/DEC/1.

Kilka słów poświęcono zagadnieniu podczas sesji roboczych⁸, podczas których wyrażono pogląd, iż wolna konkurencja i otwarte rynki prowadzą do efektywnej alokacji pracy, innowacji technologicznych, korzyści dla wszystkich uczestników wielostronnego systemu handlu (stanowisko Niemiec), wzmocnienia szans rozwoju, *know-how* oraz umiejętności (Włochy). Ponadto wolna konkurencja stanowiąca podstawę tego systemu powinna być w interesie społeczności globalnej (Turcja) wskazując jednocześnie, aby takie porozumienie, na mocy którego możliwe stałoby się zapobieganie antykonkurencyjnym praktykom i sankcjonowanie ich, nie zniweczyło dotychczasowych osiągnięć (Peru). Wszelkie rekomendacje, których adresatem są rządy krajów członkowskich muszą uwzględniać kontekst dostępu do rynku i być spójne z regułami konkurencji (Hong Kong). Towarzyszyć im powinna kompleksowa pomoc techniczna. Wielostronna liberalizacja handlu nie może mieć miejsca bez równoległe prowadzonej reformy i wdrażania prawa konkurencji na poziomie krajowym (Izrael).

W dyskusji pojawiły się także problemy krajów rozwijających się wskazujących z jednej strony na zagadnienie tzw. rujnującej konkurencji importowej (Argentyna) a także barier dla bardziej konkurencyjnych dóbr, którym poprzez wykorzystanie instrumentów pozataryfowych blokuje się dostęp do rynków krajów wysokorozwiniętych (Kenia). Zwrócono również uwagę na rosnące znaczenie dostępu do technologii telekomunikacyjnych, aby zapobiegać istnieniu i utrwalaniu nierówności (Senegal) oraz na funkcjonowanie regionalnych porozumień handlowych (ang. *regional trade agreements*, RTA) i ich znaczenie dla stopniowego przygotowywania gospodarek krajów rozwijających się na pełną liberalizację.

Nieudana III Konferencja Ministerialna w Seattle (30.11-03.12.1999 r.) zakończyła się jedynie zawieszeniem obrad i nieprzyjęciem żadnej formalnej deklaracji. Z perspektywy minionych lat ocenia się, iż zasadniczą przyczyną niepowodzenia był upór stron (tj. państw rozwiniętych i rozwijających się), który przełożył się na brak możliwości znalezienia kompromisu w kwestiach kluczowych dla tzw. krajów Południa (rolnictwo, dominująca rola korporacji transnarodowych, standardy ekologiczne i socjalne).

W odniesieniu do polityki konkurencji zwrócono przede wszystkim uwagę na kwestie pomocy technicznej (edukacja w sferze polityki konkurencji) dla krajów rozwijających się, roli polityki konkurencji jako instrumentu dynamizującego wzrost gospodarczy,

⁸ Zob. WTO, *Minutes of Working Session on Implementation*, WT/MIN(98)/WS/M/1 oraz WTO, *Minutes of Working Session on Future Activities*, WT/MIN98/WS/M/2.

antykonkurencyjnych praktykach biznesowych mających najbardziej negatywny wpływ na handel międzynarodowy oraz funkcjonowanie międzynarodowego reżimu prawnego jako narzędzia kontroli nad korporacjami⁹.

Postanowienia dotyczące polityki konkurencji zostały uzupełnione podczas IV Konferencji Ministerialnej w Doha (09-14.11.2001 r.) w przyjętej na koniec obrad deklaracji (14.11.2001 r.)¹⁰. Zakłada ona konieczność zintensyfikowania współpracy w tym obszarze, przede wszystkim poprzez realizację projektów pomocy technicznej. Polega ona na wsparciu w zakresie tworzenia instytucji i doradztwa dotyczącego zasobów potrzebnych do efektywnego wdrożenia prawa i polityki konkurencji (ang. *capacity building*). Pomoc ta ma być skierowana przede wszystkim do państw rozwijających się i powinna być elastycznie dostosowywana do z ich potrzeb¹¹. W okresie poprzedzającym kolejną konferencję WGTCF została zobowiązana do wyjaśnienia zagadnień dotyczących podstawowych zasad dobrowolnej współpracy (reguły prawa, przejrzystość prawa, zakaz dyskryminacji, kwestie proceduralne), postępowania wobec karteli, zasad i związków między polityką handlową a polityką konkurencji oraz dobrowolnej współpracy między rządami krajów członkowskich¹².

V Konferencja Ministerialna w Cancún (10-14.09.2003 r.) mimo ambitnych celów przyjętych w Doha ponownie zakończyła się niepowodzeniem. WTO najwyraźniej nie sprostała zdefiniowanej przez siebie roli arbitra godzącego międzynarodowe spory i szukającego wyjścia z sytuacji, gdy interesy poszczególnych krajów członkowskich stoją ze sobą w sprzeczności. Presja, jaką wywarły kraje wysokorozwinięte, spotkała się równie silną reakcją ze strony grupy państw rozwijających się. Agendę zdominowały po raz kolejny kwestie handlu artykułami rolnymi, dopłat do produkcji rolnej a tym samym dostępu do rynków. Skupiono się również na krytyce niedostosowania systemu pomocy dla krajów słabo rozwiniętych (bezpośrednia pomoc finansowa, rekompensaty, leki).

⁹ Na podst. WTO, *Preparations for the 1999 Ministerial Conference, Compilation of Proposals Submitted in Phase 2 of the Preparatory Process*, JOB(99)/4797/Rev. 3.

¹⁰ WTO, *Ministerial Declaration adopted on 14 November 2001*, WT/MIN(01)/DEC/1, punkty 23-25.

¹¹ Elastyczność ta wynika z faktu, iż spośród ponad 150 krajów członkowskich WTO niecała połowa (ok. 80) posiada prawo konkurencji. Jego wprowadzanie powinno być więc jak najbardziej zgodne ze wspomnianymi wyżej zasadami traktowania narodowego oraz przejrzystości praktyk administracyjnych.

¹² Zob. szerzej i por. Y. Devellennes, G. Kiriazis, *Competition policy makes it into the Doha Agenda*, "Competition Policy Newsletter", Number 1, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, February 2002, s. 27 oraz http://www.wto.org/English/thewto_e/minist_e/min03_e/brief_e/brief08_e.htm (pobrano 21.01.2008).

Zebrane na szczycie delegacje nie przyjęły żadnej formalnej deklaracji końcowej¹³, lecz w projekcie takowej, w odniesieniu do polityki konkurencji znalazł się zapis, który pozytywnie oceniał wysiłek i efekty prac w ramach WGTCP oraz postulował dalsze ich prowadzenie wraz z realizacją projektów wsparcia technicznego dla krajów rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych¹⁴. Ze strony tych ostatnich pojawiło się szereg nowych wątpliwości wymagających dokładniejszego określenia. Wskazano przede wszystkim na¹⁵:

- implikacje zasady niedyskryminacji dla strategii rozwoju społeczno-gospodarczego, zakres jej stosowania oraz wyjaśnienie związków pomiędzy wielostronną strukturą współpracy a istniejącymi regionalnymi porozumieniami handlowymi,
- wyjaśnienie wymogów dotyczących notyfikacji i publikacji decyzji podjętych w przypadkach indywidualnych, ujawniania kryteriów decyzyjnych, wyłączeń i zwolnień,
- sprecyzowanie definicji tzw. twardego kartelu (ang. *hardcore cartel*) wraz z uwzględnieniem roli karteli eksportowych, kryteriami uznania ich za zakazane (z definicji bądź zgodnie z tzw. regułą rozsądku), zakresem możliwych wyłączeń,
- obowiązki i zasady dostarczania oraz wymiany informacji w ramach współpracy międzynarodowej i rekompensaty z tego tytułu,
- zasady wyjaśniania ewentualnych sporów.

Niepowodzenie szczytu w Cancún doprowadziło do załamania, względnie długotrwałego impasu w negocjacjach. Rada Generalna podjęła wobec tego decyzję o wyłączeniu prac w kilku obszarach, w tym także polityki konkurencji listy zagadnień diskutowanych podczas Rundy Katarskiej¹⁶.

¹³ Rodzajem dokumentu końcowego jest ogólnikowy komunikat wyrażający podziękowanie dla rządu i narodu meksykańskiego za ciepłe i przyjazne przyjęcie oraz wspierała organizację, akcentując przyjęcie w poczet członków Nepalu i Kambodży jako pierwszych reprezentantów grupy LDC, wskazujący na potrzebę intensyfikacji działań celem wiernego wypełnienia zobowiązań przyjętych w Doha oraz podjęcia stosownych decyzji przez Radę Generalną. Zob. WTO, *Ministerial Statement adopted on 14 September 2003*, WT/MIN(03)/20.

¹⁴ WTO, *Preparations for the Fifth Session of the Ministerial Conference, Draft Cancún Ministerial Text*, JOB(03)/150/Rev. 2.

¹⁵ WTO, *Paragraphs 13, 14, 15 & 16 Dealing with Singapore Issues of the Draft Cancún Ministerial Text Contained in Document JOB(03)/150/Rev. 1*, WT/MIN(04)/W/4.

¹⁶ WTO, *Doha Work Programme, Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004*, WT/L/579.

Zakończenie

W obliczu impasu negocjacyjnego, z jakim obecnie musi się zmierzyć WTO w ramach Rundy z Doha, zdecydowano się poświęcić pewne problemy (a jedynym z nich jest polityka konkurencji) na rzecz osiągnięcia kompromisu dotyczącego handlu artykułami rolnymi. O słuszności takiego podejścia, którego celem jest skoncentrowanie uwagi na najbardziej palącej kwestii, trudno na dziś wyrokować, jednak istnieje obawa, iż zaniechano w ten sposób ważnych problemów o charakterze technicznym. W gruncie rzeczy zagadnienia dyskutowane w ramach polityki konkurencji właśnie taką rolę pełnią. Osiągnięcie porozumienia w tej materii istotnie przybliżyłoby jeszcze większą unifikację rozwiązań prawnych.

Generalnie rzecz biorąc, w tym całym sporze o korzyści i koszty z globalizacji, zwyciężyły na tym etapie prac narodowe interesy. Nie należy ich całkowicie potępiać, gdyż w zasadzie oczywistym jest, że każdy uczestnik współpracy międzynarodowej dąży do zapewnienia sobie jak największych zysków z niej płynących.

Literatura

Develennes Y., Kiriazis G., *Competition policy makes it into the Doha Agenda*, "Competition Policy Newsletter", Number 1, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, February 2002

Współczesne tendencje w handlu międzynarodowym, J. Rymarczyk, M. Niemiec (red.), Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2007

WTO, *Doha Work Programme, Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004*, WT/L/579

WTO, *Ministerial Declaration adopted on 13 December 1996*, WT/MIN(96)/DEC/1

WTO, *Ministerial Declaration adopted on 20 May 1998*, WT/MIN(98)/DEC/1

WTO, *Ministerial Declaration adopted on 14 November 2001*, WT/MIN(01)/DEC/1

WTO, *Ministerial Statement adopted on 14 September 2003*, WT/MIN(03)/20

WTO, *Minutes of Working Session on Future Activities*, WT/MIN(98)/WS/M/2

WTO, *Minutes of Working Session on Implementation*, WT/MIN(98)/WS/M/1

WTO, *Paragraphs 13, 14, 15 & 16 Dealing with Singapore Issues of the Draft Cancún Ministerial Text Contained in Document JOB(03)/150/Rev. 1*, WT/MIN(04)/W/4

WTO, *Preparations for the 1999 Ministerial Conference, Compilation of Proposals Submitted in Phase 2 of the Preparatory Process*, JOB(99)/4797/Rev. 3

WTO, *Preparations for the Fifth Session of the Ministerial Conference, Draft Cancún Ministerial Text*, JOB(03)/150/Rev. 2

WTO, Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy, *Report (1997) to the General Council*, WT/WGTCP/1, 28.11.1997, Annex I

WTO, Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy, *The fundamental WTO principles of national treatment, most-favoured-nation treatment and transparency*, WT/WGTCP/W/114, 14.04.1999