

Bartosz Michalski

Uniwersytet Wrocławski

IMPAS NEGOCJACYJNY RUNDY KATARSKIEJ WTO A PROLIFERACJA MIĘDZYREGIONALNYCH UMÓW HANDLOWYCH

Streszczenie

W opracowaniu podjęto problem impasu negocjacyjnego w ramach Rundy z Doha i jego konsekwencji w postaci proliferacji międzyregionalnych porozumień handlowych. Analizę przeprowadzono przy zastosowaniu perspektywy metodologicznej międzynarodowej ekonomii politycznej oraz nowej ekonomii instytucjonalnej. Autor dowodzi, że główną rolę odgrywają w tym przypadku motywacje natury politycznej wynikające z uwarunkowań wewnętrznych oraz rachunku relatywnych korzyści, o których przejęcie – zgodnie z logiką działania zbiorowego – najskuteczniej ubiegają się zorganizowane, małe grupy.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, Światowa Organizacja Handlu (WTO), regionalizm, regionalne umowy handlowe (RTA), multilateralizm, Doha

WTO NEGOTIATION DEADLOCK OF THE DOHA DEVELOPMENT AGENDA AND THE PROLIFERATION OF CROSS-REGIONAL TRADE AGREEMENTS

Abstract:

The paper addresses the issue of the negotiation deadlock of the Doha Development Agenda and its consequence in the form of proliferation of cross-regional trade agreements. The analysis is based on the theoretical approach of the international political economy as well as of the new institutional economics. The author claims that motivations of the political nature resulting from internal domestic circumstances and relative advantages play the main role. The latter – according to the logic of collective action – are being effectively won by organised small groups.

Keywords: international trade, World Trade Organization (WTO), regionalism, regional trade agreements (RTA), multilateralism, Doha

Wstęp

Trwający impas w negocjacjach na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO) w ramach agendy z Doha (dalej także Rundy Katarskiej, Rundy Rozwoju lub DDA) powoduje wiele wyzwań dla międzynarodowego reżimu handlowego. Rozważania na ten temat wymagają identyfikacji czynników, które przyczyniły się do takiego impasu. W tej kwestii istnieje pewne pomieszanie związków przyczynowo-skutkowych, co stanowi motywację do podjęcia próby jej teoretyzacji.

Celem opracowania jest analiza przyczyn braku postępów negocjacyjnych na forum WTO w teoretycznej perspektywie międzynarodowej ekonomii politycznej, uzupełnionej elementami nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej. Takie podejście w ocenie Autora pozwala zbadać naturę powiązań między czynnikami kształtującymi przebieg Rundy Rozwoju, heterogeniczność trzeciej fali regionalizmu handlowego¹, konflikt racjonalności między krajami rozwiniętymi oraz rozwijającymi się oraz kontekst konsekwencji globalnego kryzysu. Opracowanie jest wynikiem badań nad fenomenem (między)regionalnych porozumień handlowych (*cross-regional trade agreements*, RTA/C-RTA). Selektywny wybór zagadnień włączanych do tych umów determinuje nowy wymiar współczesnego regionalizmu. Stanowi on próbę utrzymania przez państwa kompetencji w konkurowaniu o korzyści oraz ochrony przed erozją preferencji.

1. Natura WTO i zakres podjętych zagadnień

Analizując doświadczenia Rundy z Doha, trudno rozstrzygnąć, co doprowadziło do jej rekordowo długiego kontynuowania i co wstrzymuje jej zakończenie. Sam impas wydaje się rezultatem nałożenia wielu czynników. Wobec szeregu wyzwań zaangażowanie w regionalizm w bogactwie jego współczesnych form i konsekwencji pozostaje najlepszą alternatywą, zakładając teoretycznie, że rozwiązania przyjęte w ramach systemu wielostronnego są tymi optymalnymi. Poszukując diagnoz takiego stanu rzeczy, należy uwzględnić następujące kwestie.

Niepowodzenie Konferencji Ministerialnych w Seattle (29.11–03.12.1999) oraz Cancún (10–14.09.2003) stanowiło dla młodej organizacji poważne ciosy, które nadwyrężyły jej wiarygodność². Ponadto sama Runda z Doha wniosła zupełnie nowe kwestie. Była to o tyle istotna zmiana, gdyż GATT jako twór krajów rozwiniętych do czasu Rundy Urugwajskiej przyznawał krajom rozwijającym rolę biernych obserwatorów ewolucji międzynarodowego systemu handlowego³. Te pierwsze z kolei zdecydowały się pozostać w ramach nowo utworzonej WTO otrzymawszy gwarancję jednakowego dostępu do głównych ciał decyzyjnych⁴.

Innym istotnym czynnikiem jest nieobecność na stole obrad zagadnień, które mają znaczenie dla politycznie potężnych mocodawców w krajach członkowskich, podczas gdy rozmowy

¹ Zwłaszcza zerwanie z jego zdeterminowanym kontynentalnie wymiarem.

² Jeśli GATT/WTO należycie spełnia swoje funkcje, nie ma racjonalnych przesłanek dla preferencyjnej liberalizacji handlu, lecz gdy multilateralna liberalizacja w ramach WTO ulega zahamowaniu, kraje mogą szukać innych rozwiązań neutralizujących negatywne efekty zewnętrzne ich polityk handlowych. Zob. K. Śledziwska, *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012, s. 80.

³ Por. *Globalna ekonomia polityczna*, J. Ravenhill (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011, s. 208.

⁴ A. Lanoszka, *The World Trade Organization. Changing Dynamics in the Global Political Economy*, Lynne Rienner Publishers Inc., London 2009, s. 35.

MASZYNOPIS

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

dotyczą zagadnień marginalnych⁵. Ta ocena wydaje się uzasadniona uwzględniając zbyt duże ambicje samej WTO jako organizacji, wobec której zdefiniowano cel w postaci kompleksowego uregulowania materii *stricte* handlowej oraz tej z handlem powiązanej, przy zachowaniu zasady, zgodnie z którą „nic nie jest uzgodnione, dopóki wszystko nie jest uzgodnione”.

Nasuwają się wątpliwości, czy WTO była/jest kompetencyjne i organizacyjne zdolna, by ten zakres zagadnień zrealizować. Wielu członków oponowało przeciw łączeniu polityki handlowej z innymi dziedzinami. Przed wejściem na ścieżkę poszerzania programu negocjacji WTO konieczna jest ocena, czy strategia łączenia zagadnień przyniosłaby perspektywy większego sukcesu i nie niosła ryzyka osłabienia rygorów polityki handlowej⁶.

Kolejną kwestią są obawy przed wzmocnieniem pozycji WTO w sensie możliwości narzucenia i egzekwowania zunifikowanych zobowiązań. Gracze więksi i silniejsi dążą do zbudowania systemu „wolnego” handlu, którym będą zarządzać, nie przyczyniając się zarazem do łagodzenia dysproporcji rozwoju społeczno-gospodarczego poprzez ukształtowany wedle własnych reguł (nie)ład handlowy. Innymi słowy dylemat polega na tym, czy organizacje międzynarodowe są instrumentem sankcjonującym określony model polityki, czy też poprzez własne uprawnienia i efektywność wymuszają zmiany. Powoduje to z kolei próby uzyskania wyjątków uzasadnianych niezdolnością do wypełnienia nowych postanowień. Ich uwzględnienie wraz ze zgodą na różne tempo dostosowań jest z kolei niespójne z wizją przejrzystego w swojej konstrukcji – przez to także niegenerującego kosztów transakcyjnych⁷ – systemu wzajemnych zobowiązań. W sytuacji potencjalnej utraty przywilejów kraje pozostają sceptyczne wobec nowych propozycji, skłaniając się ku testowaniu jedynie niektórych w ograniczonej skali regionalnej. Wynika to także z przekonania, że kwestie pozahandlowe są ukrytym i przez to dolegliwym instrumentem regulacyjnej protekcji.

Pochodną kategorię stanowią obawy przed pogłębianiem zjawiska globalizacji polityki i globalnego rządzenia. Może to osłabiać pozycję krajowych podmiotów posiadających bezpośredni demokratyczny mandat do działania, czego na szczeblu międzynarodowym nie sposób zapewnić. Z drugiej strony różnica między parlamentami krajowymi a WTO polega na tym, że impas w tych pierwszych rzadko zagraża przetrwaniu instytucji, natomiast nad WTO zawsze wisi widmo zepchnięcia na drugi plan, a wtedy kraje użyją innych sposobów, także działań jednostronnych, by rozwiązać problemy systemu handlowego⁸.

2. Próba identyfikacji czynników sprawczych

Impas w rozmowach wynika także z narastającej nieelastyczności i zasobochłonności procesu negocjacyjnego. Wiąże się to z nadmiernym legalizmem i dyskutowaniem wielu rozwiązań technicznych, co w toku prac jedynie teoretycznie poszerza pole kompromisu, lecz praktycznie uniemożliwia określenie ich rozległości. Są one zarazem wyzwaniem

⁵ Zob. B. Hoekman, M. M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydanie drugie, zmienione i uzupełnione, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 698.

⁶ Ibidem, s. 695.

⁷ Kwestia kosztów transakcyjnych nie jest oczywista. Wiele zależy od punktu odniesienia, bowiem jeśli porównywać koszty transakcyjne do sytuacji, w której nie byłoby żadnych cel, a wszystkie inne bariery zostałyby wyeliminowane, prawdą jest, że gospodarka światowa generowałaby wyższe koszty. Z drugiej strony nawet w perfekcyjnie zliberalizowanym systemie nadal istniałyby różnice narodowe w zwyczajach, regulacjach prawnych, praktyce biznesowej, z którymi eksporterzy musieliby się zapoznać. Zob. V. D. Do, W. Watson, *Economic Analysis of Regional Trade Agreements*, w: *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, L. Bartels, F. Ortino (red.), Oxford University Press, New York 2006, s. 17–18.

⁸ *Globalna ekonomia polityczna*, op. cit., s. 209.

instytucjonalnym (wielopoziomowe konsultacje na poziomie narodowym) oraz kadrowym (zaangażowanie aparatu urzędniczego i rytm jego pracy). Dodatkowo nieelastyczność negocjacji (ich czasochłonność) wynika z ilości stron pracujących nad kompromisem i wymaganej intensywności kontaktów, gdy interesy negocjujących są mocno zróżnicowane.

Pomijanym przez ekonomistów zagadnieniem wobec silnego przywiązania do teoretycznej wyższości wolnego handlu jest polityczny charakter funkcjonowania samej WTO oraz jej członków. Sprawia to, że oczekiwania się rozmiągają, natomiast pole ustępstw ulega ograniczeniu poprzez dążenie do osiągnięcia „indywidualnego” sukcesu wedle własnych kryteriów, uwarunkowanych określoną perspektywą postrzegania problemów. Oznacza to, że rozwiązaniem optymalnym dla WTO byłaby kompleksowa, zharmonizowana i spójna liberalizacja handlu. Dla krajów członkowskich natomiast są to rozwiązania maksymalizujące dobrobyt obywateli i efektywność krajowych firm. Co więcej, można zaobserwować, że większości państw nie przeszkadza różnorodność, elastyczność i tzw. model wielu prędkości, bowiem harmonizacja i centralizacja reguł jest priorytetem charakterystycznym dla podmiotów ponadnarodowych⁹. Warto pamiętać, że w praktyce polityki międzynarodowej to dość paradoksalnie multilateralizm jest wyjątkiem¹⁰. Pomimo modelowej teoretycznej wyższości wolnego handlu, państwa z uwagi na koszty koniecznych dostosowań wolały obstawać przy rozwiązaniach satysfakcjonujących, zwłaszcza gdy wiele niegdyś krajowych kompetencji „odparowało” ku aktorom niepaństwowym.

Wyzwaniem w takim kontekście jest deficyt demokratyczności, reprezentatywności i rozliczalności jako skutek braku presji zewnętrznej, np. w postaci grup ponadnarodowych interesariuszy, którzy byliby w stanie wymóc na negocjujących stronach faktyczne dążenie do liberalizacji w sensie braku wyjątków i rozwiązań preferencyjnych.

Dla analizy impasu DDA określone znaczenie ma ponadto kontekst kryzysu finansowego i gospodarczego na świecie i jego polityczne reperkusje wynikające z destabilizacji sfery finansowej oraz przyrostu długu publicznego. Sytuacja ta wzmacnia postawy protekcjonistyczne upatrujące w otwartości gospodarki źródła problemów, bowiem „logika zagrożenia” nakazuje poszukiwać przyczyn na zewnątrz.

Wobec takiego splotu okoliczności pojawia się konfuzja co do genezy trzeciej fali regionalizmu, w tym także porozumień (między)regionalnych. Powszechnie uznaje się, że członkostwo w GATT/WTO jest czynnikiem stymulującym wzrost obrotów handlowych, co sprawia, że kraje nie chcą być wykluczone z organizacji pozwalającej maksymalizować narodowe interesy. Dokładniejsze badania przy użyciu modelu grawitacji w zaskakujący sposób przynoszą jednak wnioski odwrotne. Formalne członkostwo w GATT/WTO niekoniecznie ma istotny wpływ na wzrost obrotów handlowych, a nawet może wręcz ograniczać wielkość handlu między stronami¹¹. Cytowani autorzy twierdzą, iż w okresie powojennym, biorąc pod uwagę wzrost obrotów handlowych, nie zależał on od powiązań

⁹ Kwestią uwarunkowanej światopoglądowo i politycznie oceny jest, czy elastyczność i dobrowolność stanowi zachętę do pogłębionej współpracy, czy wynika ona z nacisków silnego centrum.

¹⁰ Zob. szerzej O. Cattaneo, *The Political Economy of PTAs*, w: *Bilateral and Regional Trade Agreements. Commentary and Analysis*, B. Lester, B. Mercurio (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 30–34.

¹¹ J. L. Goldstein, D. Rivers, M. Tomz, *Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade*, „International Organization”, Vol. 61, No. 1, Winter 2007, s. 52 i nast. Cytowani autorzy tłumaczą to niejednorodnością badanej populacji krajów, różnorodnością form zaangażowania w system handlowy GATT/WTO, a tym samym różnymi efektami handlowymi.

kolonialnych czy uczestnictwa w uniach monetarnych, natomiast wpływ RTA wyraźnie wzrastał¹².

Te obserwacje są z kolei spójne z badaniami Mansfielda i Reinhardta, według których centralnym motywem, dla którego państwa tworzą RTA, jest wzmocnienie ich siły przetargowej równoważącej i podnoszącej koalicyjną efektywność w razie ewentualnego konfliktu odnośnie nowych klauzul w reżimie WTO, które mogłyby zagrozić interesom ekonomicznym krajów¹³. Jednocześnie wysoki poziom legalizacji, środki dyscyplinujące członków oraz silny mechanizm wdrażania decyzji ograniczają możliwości wyjścia, wymagając wyrażenia głosu poprzez uczestnictwo i wkład polityczny w konsensualny proces podejmowania decyzji¹⁴. Tym samym wielostronny system handlowy, pomimo krytyki związanej z nadużywaniem klauzul zezwalających na tworzenie RTA, wręcz wzmacnia zachęty do ich powoływania. Silne grupy interesu są tu produktem ubocznym, zorganizowanym dla osiągnięcia innych celów takiej organizacji, która posiada zdolność ich mobilizowania poprzez selektywne zachęty dla grup mniej aktywnych (uśpionych)¹⁵.

Należy zauważyć, że niepowodzenie w rozmowach na szczeblu multilateralnym staje się mniej kosztowne, ponieważ państwa zdążyły już zabezpieczyć otwarty dostęp do rynków swoich partnerów w ramach RTA. Istotną korzyścią jest także możliwość wyboru płaszczyzny rozstrzygnięcia ewentualnego sporu (w ramach WTO czy RTA; problem *forum shopping*) oraz przewaga w rywalizacji o regulacyjne przywództwo¹⁶. Tym samym RTA postrzegane są jako gang, który mimo tego, że jest niepopularny, to umożliwia ochronę¹⁷.

3. Istota problemu w perspektywie nowej ekonomii instytucjonalnej

Problem impasu negocjacyjnego i proliferacji RTA można wyjaśnić odwołując się do teorii dóbr klubowych. GATT/WTO były jak dotąd płaszczyzną relatywnie płytkiej integracji i instrumentem zapewniającym dostęp do globalnych dóbr publicznych w sensie pozytywnych efektów zewnętrznych osiąganych poprzez stopniową liberalizację. RTA stanowią natomiast ograniczone fora integracji pogłębionej umożliwiającej dostęp do wyłącznych oraz stosunkowo większych korzyści w porównaniu z innymi uczestnikami systemu. Warto zwrócić uwagę, że w strukturze RTA dominują głównie układy dwustronne, co wynika z optymalizacji podziału korzyści. Każdorazowe przyjęcie nowego partnera musi być opłacalne dla wszystkich w sensie unikatowych rent skłaniających do podjęcia działania oraz pokrywających koszty poszerzonej współpracy.

Zagrożenie ze strony RTA dla realizacji agendy z Doha wynika wobec tego z łatwości praktycznej realizacji samego regionalizmu. Podczas gdy „talerz spaghetti” jest problemem dla firm w dużych krajach, jest on jeszcze większym w krajach małych i biednych, ponieważ bogate dysponują zasobami i zdolnościami negocjacyjnymi, a te drugie nie¹⁸. Należy także rozróżnić odmienne cele i interesy korporacji transnarodowych oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

¹² Ibidem, s. 61–63.

¹³ E. D. Mansfield, E. Reinhardt, *Multilateral Determinants of Regionalism: The Effects of GATT/WTO on the Formation of Preferential Trade Arrangements*, „International Organization”, Vol. 57, No. 4, Fall 2003, s. 830.

¹⁴ J. Pauwelyn, *The Sutherland Report: A Missed Opportunity for Genuine Debate on Trade, Globalization and Reforming the WTO*, „Journal of International and Economic Law”, Vol. 8, No. 2, June 2005, s. 338.

¹⁵ Zob. M. Olson, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, 20th printing, Harvard University Press, Cambridge 2002, s. 132–133.

¹⁶ O. Cattaneo, op. cit., s. 44.

¹⁷ J. A. Crawford, S. Laird, *Regional trade agreements and the WTO*, „North American Journal of Economics and Finance”, Vol. 12, No. 2, 2001, s. 201.

¹⁸ R. Baldwin, P. Thornton, *Multilateralising Regionalism: Ideas for a WTO Action Plan on Regionalism*, Centre for Economic Policy Research, London 2008, s. ix.

Państwa, a dokładniej kierujący nimi politycy preferują w krótkim okresie rozwiązania szybsze¹⁹, i medialnie głośnie, co wynika z tzw. efektu CNN – rozgłosu, jaki można uzyskać roztaczając wizję korzyści przy ograniczonej (świadomie pomijanej) wiedzy na temat kosztów. W obliczu proliferacji RTA uznaje się, że WTO była/jest niewinnym gapiem (*innocent bystander*) takiego rozwoju sytuacji²⁰.

Ujmując analizowane zagadnienia w perspektywie nowej ekonomii instytucjonalnej wskazać można także na dylemat specjalizacji, wyłaniający się ze specyficznych inwestycji²¹ oraz brak ponadnarodowego meta-państwa, które byłoby gwarantem kontraktu członków różnych jurysdykcji²². Sam wymóg uwzględniania w RTA reguł dotyczących przystąpienia nowych członków nie gwarantuje rozszerzenia składu i tego że grupa będzie bardziej otwarta na współpracę.

Zakończenie

Na fenomen regionalizmu jako zjawiska istotnie utrudniającego sfinalizowanie negocjacji DDA składają się nie tylko motywy *stricte* ekonomiczne w postaci regionalnych efektów skali – zapewnienia krajowym firmom preferencyjnego dostępu do rynków zagranicznych i uniknięcia wykluczenia wskutek przesunięcia handlu, co podtrzymuje dynamikę RTA (efekt domina). W każdym przypadku istotny jest kontekst uwarunkowań²³, co od strony budowy koncepcji teoretycznych może tworzyć problemy związane z wyodrębnieniem elementów wspólnych.

Istotne są także motywy polityczne, „zakotwiczone” w nierównowadze sił, w perspektywie których stosunki handlowe to jedna z płaszczyzn strategicznych relacji. Chodzi o demonstrowanie własnej wiarygodności w oczach nowych partnerów, wykazanie „zdolności koalicyjnej”, udowodnienie politycznej woli i determinacji w kwestii rozwijania zarówno stosunków dwustronnych, jak i samej liberalizacji handlu oraz wspomniany efekt maksymalizacji siły przetargowej w trakcie negocjacji.

W wymiarze polityki krajowej członkostwo w RTA narzuca nowe schematy myślenia o współzależności, współpracy, dostosowaniu i wymuszaniu reform. Pozwala to rządowi – z uwagi na posiadaną przewagę informacyjną – wytrącać opozycji argumenty krytyczne wobec takiego podejścia. Charakterystyczna jest tu choćby wizja bezalternatywności (nieuchronności przemian) jako konsekwencji podjętych wyborów odnośnie członkostwa w danym

¹⁹ Homogeniczność członków grupy i ich interesów wpływa korzystnie na koszty procesu decyzyjnego, natomiast niepewność odnośnie preferencji i umiejętności przetargowych członków porozumienia będzie prowadziła pojedyncze podmioty ku jeszcze większemu uporowi w ich własnych wysiłkach. Zob.

J. M. Buchanan, G. Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, the University of Michigan Press 1962, s. 115–116.

²⁰ R. Baldwin, P. Thornton, op. cit., s. 2.

²¹ Specyficzne inwestycje to inwestycje w unikatowe aktywa, wymagające zaangażowania zasobów pracy o szczególnych kwalifikacjach, maszyn i urządzeń nieraz unikatowych, uwzględnienia specyfiki lokalizacji i przeznaczenia, przekładające się na koszty biurokratycznego zarządzania. Zob. W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydanie III uzupełnione, Prywatna Wyższa Szkoła Businessu, Administracji i Technik Komputerowych, Warszawa 2012, s. 93 oraz O. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 65 i nast. oraz s. 104–105.

²² N. Ziegler, *The Political Economy of International Trade Negotiations*, Tectum Verlag, Marburg 2009, s. 112–113.

²³ Wybór między multilateralizacją i regionalizacją w Azji motywowany jest głównie celami polityki zagranicznej, w Ameryce Łacińskiej pewnym zamknięciem w umowach wzorowanych na NAFTA, w Europie polityką sąsiedztwa, a wśród pozostałych (Afryka, Karaiby, Pacyfik) ich małym znaczeniem i biedą. Zob. B. Hoekman, L. A. Winters, *Multilateralizing Preferential Trade Agreements: A Developing Country Perspective*, w: *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, R. Baldwin, P. Low (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 658.

ugrupowaniu i przyjęcia puli zobowiązań. Dzięki efektowi demonstracji następuje także mobilizacja lokalnych zasobów, jeśli rządzący konsekwentnie podkreślają stan przygotowań wraz z możliwością i chęcią podjęcia nowych.

Literatura cytowana:

Baldwin R., Thornton P., *Multilateralising Regionalism: Ideas for a WTO Action Plan on Regionalism*, Centre for Economic Policy Research, London 2008.

Buchanan J. M., Tullock G., *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, the University of Michigan Press 1962.

Cattaneo O., *The Political Economy of PTAs*, w: *Bilateral and Regional Trade Agreements. Commentary and Analysis*, B. Lester, B. Mercurio (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2009.

Crawford J. A., Laird S., *Regional trade agreements and the WTO*, "North American Journal of Economics and Finance", Vol. 12, No. 2, 2001.

Do V. D., Watson W., *Economic Analysis of Regional Trade Agreements*, w: *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, L. Bartels, F. Ortino (red.), Oxford University Press, New York 2006.

Goldstein J. L., Rivers D., Tomz M., *Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade*, "International Organization", Vol. 61, No. 1, Winter 2007.

Hoekman B., Kostecki M. M., *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydanie drugie, zmienione i uzupełnione, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.

Hoekman B., Winters L. A., *Multilateralizing Preferential Trade Agreements: A Developing Country Perspective*, w: *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, R. Baldwin, P. Low (red.), Cambridge University Press, Cambridge 2009.

Lanoszka A., *The World Trade Organization. Changing Dynamics in the Global Political Economy*, Lynne Rienner Publishers Inc., London 2009.

Mansfield E. D., Reinhardt E., *Multilateral Determinants of Regionalism: The Effects of GATT/WTO on the Formation of Preferential Trade Arrangements*, "International Organization", Vol. 57, No. 4, Fall 2003.

Olson M., *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, 20th printing, Harvard University Press, Cambridge 2002.

Pauwelyn J., *The Sutherland Report: A Missed Opportunity for Genuine Debate on Trade, Globalization and Reforming the WTO*, "Journal of International and Economic Law", Vol. 8, No. 2, June 2005.

Ravenhill J. (red.), *Globalna ekonomia polityczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011.

MASZYNOPIS

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

Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydanie III uzupełnione, Prywatna Wyższa Szkoła Businessu, Administracji i Technik Komputerowych, Warszawa 2012.

Śledziwska K., *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.

Williamson O., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

Ziegler N., *The Political Economy of International Trade Negotiations*, Tectum Verlag, Marburg 2009.