

**Bartosz Michalski**  
Uniwersytet Wrocławski

## **Porozumienia regionalne w świetle zasad WTO**

**Regional trade agreements in the World Trade Organization**

**Key words:** regional trade agreements, regional integration, WTO.

## Wprowadzenie

Jedną z najważniejszych cech charakterystycznych współczesnej gospodarki światowej jest to, iż jej struktura instytucjonalna funkcjonuje w oparciu o liczne porozumienia ustanawiające rozmaite preferencje w handlu międzynarodowym. Taka sytuacja stanowi główny mechanizm napędowy dla procesu liberalizacji, a w szerszym ujęciu także dla globalizacji. Teoretycznie podejście to wynika z chęci uzyskania obiektywnych korzyści, jakie daje krajom klasyczny wolny handel<sup>1</sup>. W likwidacji barier handlowych upatruje się szansy na przyspieszenie wzrostu i rozwoju gospodarczego, a tym samym na poprawę dobrobytu. W praktyce pojawią się naturalnie pewne przeszkody, lecz wydają się one zasadniczo wynikać z niekonsekwencji w prowadzeniu liberalnej polityki handlowej, dążenia do osiągnięcia krótkookresowych, doraźnych celów politycznych, co wyraża się w poszukiwaniu możliwości przerzucenia pewnych kosztów na innych uczestników wymiany międzynarodowej (tzw. polityka zubażania sąsiada, ang. *beggar their neighbour policy*).

Zauważyć tu można dwie drogi, za pośrednictwem których procesy liberalizacji i globalizacji są stale pogłębiane, a które wzmacniają współzależność między poszczególnymi uczestnikami gospodarki światowej. Z jednej strony stanowią one dla siebie pewną konkurencję, z drugiej zaś uzupełnienie. Pierwsza z nich opiera się na poszukiwaniu, negocjowaniu oraz zawieraniu kompleksowych, regulujących wiele dziedzin porozumień multilateralnych (wielostronnych), przede wszystkim na forum WTO. Drugą natomiast daje się porównać do metody „drobniejszych kroków”, tzn. powoływania do życia form integracji, w skład których wchodzi mniejsza liczba krajów.

Motywacje do zawierania porozumień integracyjnych oprócz korzyści *stricte* handlowych koncentrują się na kwestiach związanych ze wzmocnieniem konkurencyjności własnej gospodarki poprzez wystawienie krajowych przedsiębiorstw na ostrzejszą konkurencję z zagranicy oraz jednoczesne otwarcie dla nich nowych rynków. Szersza współpraca umożliwia dostęp do nowych technologii, transfer wiedzy oraz wspólne podejmowanie projektów badawczo-rozwojowych, które wiążą się z dużym ryzykiem i potrzebami finansowymi. Nie bez znaczenia pozostają także argumenty natury politycznej. Członkostwo w ugrupowaniu integracyjnym często ujmowane jest w kategoriach wzmocnienia wiarygodności kraju, jego stabilności i przewidywalności, co stanowi jeden z

---

<sup>1</sup> Zob. przykładowo założenia i uzasadnienie dla doktryny wolnego handlu na gruncie teorii przewag względnych.

kluczowych argumentów w ubieganiu się o lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Postęp procesów integracji gospodarczej po II wojnie światowej wynikał z dorobku nauki, jak również przyczynił się do dalszego pogłębiania badań w tym zakresie. W teorii wyróżnia się 6 faz integracji gospodarczej:

- preferencyjny układ handlowy – udzielenie pewnym towarom (grupom towarów) pochodzącym z określonych krajów jednostronnych preferencji w handlu poprzez zmniejszenie, względnie zniesienie celi (np. układ zawarty pomiędzy UE a ACP),
- strefa wolnego handlu – zniesienie barier handlowych między stronami porozumienia z jednoczesnym zachowaniem autonomii w zakresie kształtowania polityki handlowej,
- unia celna – zniesienie barier handlowych między stronami porozumienia wraz z ustanowieniem wspólnej taryfy celnej na towary pochodzące z krajów trzecich,
- wspólny rynek – unia celna poszerzona o regulacje dopuszczające produkt do obrotu oraz swobodę przepływu towarów, usług, osób i kapitału,
- unia gospodarczo-walutowa – wprowadzenie jednej waluty na całym obszarze oraz ustanowienie harmonizacji wybranych dziedzin polityki gospodarczej,
- pełna integracja ekonomiczna – ustanowienie pełnej harmonizacji w zakresie prowadzonej przez kraje członkowskie polityki gospodarczej; etapowi temu towarzyszy zwykle przeniesienie odpowiednich kompetencji na poziom ponadnarodowy.

W praktyce oczywiście trudno wskazać na występowanie „czystych modeli”. Według stanu na luty 2005 r. 84% wszystkich notyfikowanych w WTO porozumień stanowiły strefy wolnego handlu<sup>2</sup>. Współcześnie charakterystyczne jest, iż najbardziej wyrafinowane formy regionalnych porozumień handlowych wychodzą poza tradycyjne mechanizmy polityki handlowej, włączając w jego ramy regulacje dotyczące inwestycji, konkurencji, środowiska naturalnego czy też rynku pracy<sup>3</sup>. Podejście takie wiąże się z powolnym wyczerpywaniem rezerw tkwiących w samym procesie liberalizacji handlu, stąd główne podmioty gospodarki światowej starają się zidentyfikować nowe obszary współpracy tak, by zdynamizować dalszy rozwój i umocnić istniejące powiązania gospodarcze.

Dynamika procesów integracyjnych w gospodarce światowej stała się szczególnie wysoka po roku 1995. Jak podaje WTO, od tego czasu notyfikowano już ponad

---

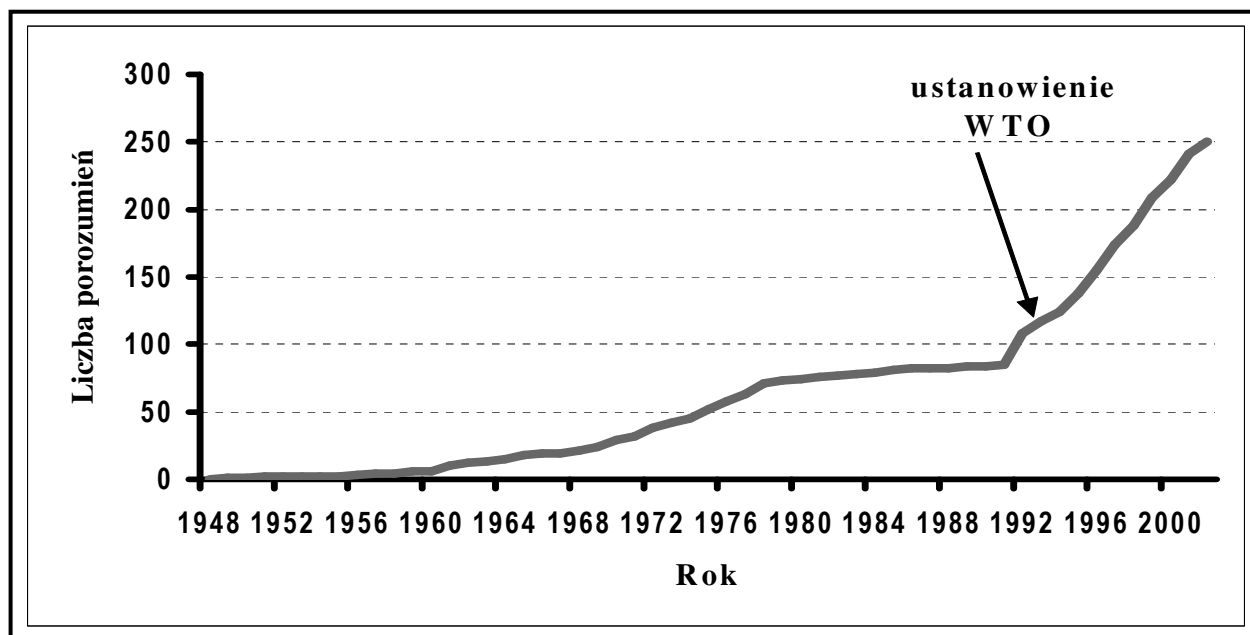
<sup>2</sup> J.A. Crawford, R.V. Fiorentino, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, Discussion Paper No 8, World Trade Organization, Geneva 2005, s. 3.

<sup>3</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/scope\\_rta\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm).

130 regionalnych porozumień handlowych, natomiast według szacunków do końca roku 2005 ich łączna liczba powinna zbliżyć się do 300<sup>4</sup> (zob. także rys. 1).

**Rysunek 1.**

**Wzrost liczby notyfikowanych w GATT/WTO regionalnych porozumień handlowych w okresie 1948-2002**



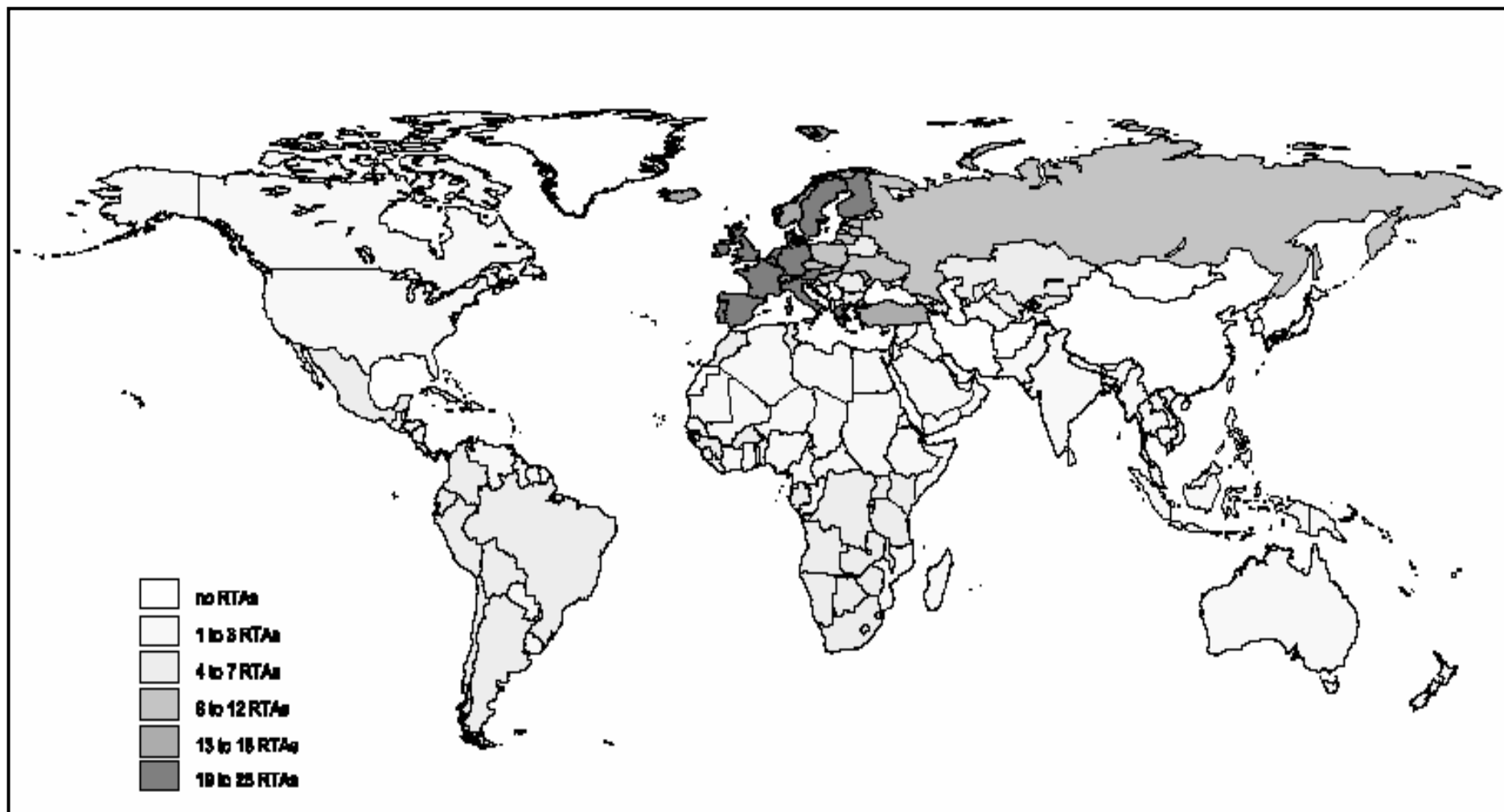
źródło: C. Boonekamp, *Regional Trade Integration under Transformation*, Regional Trade Agreement Section, Trade Policies Review Division, WTO Secretariat, Preliminary Draft prepared for the Seminar on Regionalism and the WTO, WTO Secretariat, Geneva 26.04.2002, s. 3.

Niemal wszyscy członkowie WTO zgłosili swoją przynależność do jednego lub większej liczby regionalnych porozumień handlowych (zob. rys. 2-5). Dane z lutego 2005 r. pokazują, iż w tej ogólnej liczbie dominują porozumienia dwustronne (ok. 75%); biorąc z kolei za kryterium poziom rozwoju gospodarczego 29% notyfikowanych w WTO porozumień stanowią układy między krajami przechodzącymi transformację systemową (ang. *transition countries*), 26% między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się, 21% między krajami rozwijającymi się, natomiast tylko 13% między krajami rozwiniętymi<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm). Dla porównania w okresie 1948-1994 w GATT notyfikowano 124 takie porozumienia. Według raportu Komitetu ds. Regionalnych Porozumień Handlowych za rok 2004 do dn. 30.10.2004 r. w GATT/WTO notyfikowano ich dokładnie 300. Zob. World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Report (2004) of the Committee on Regional Trade Agreements to the General Council*, WT/REG/14, 29.11.2004, punkt 4.

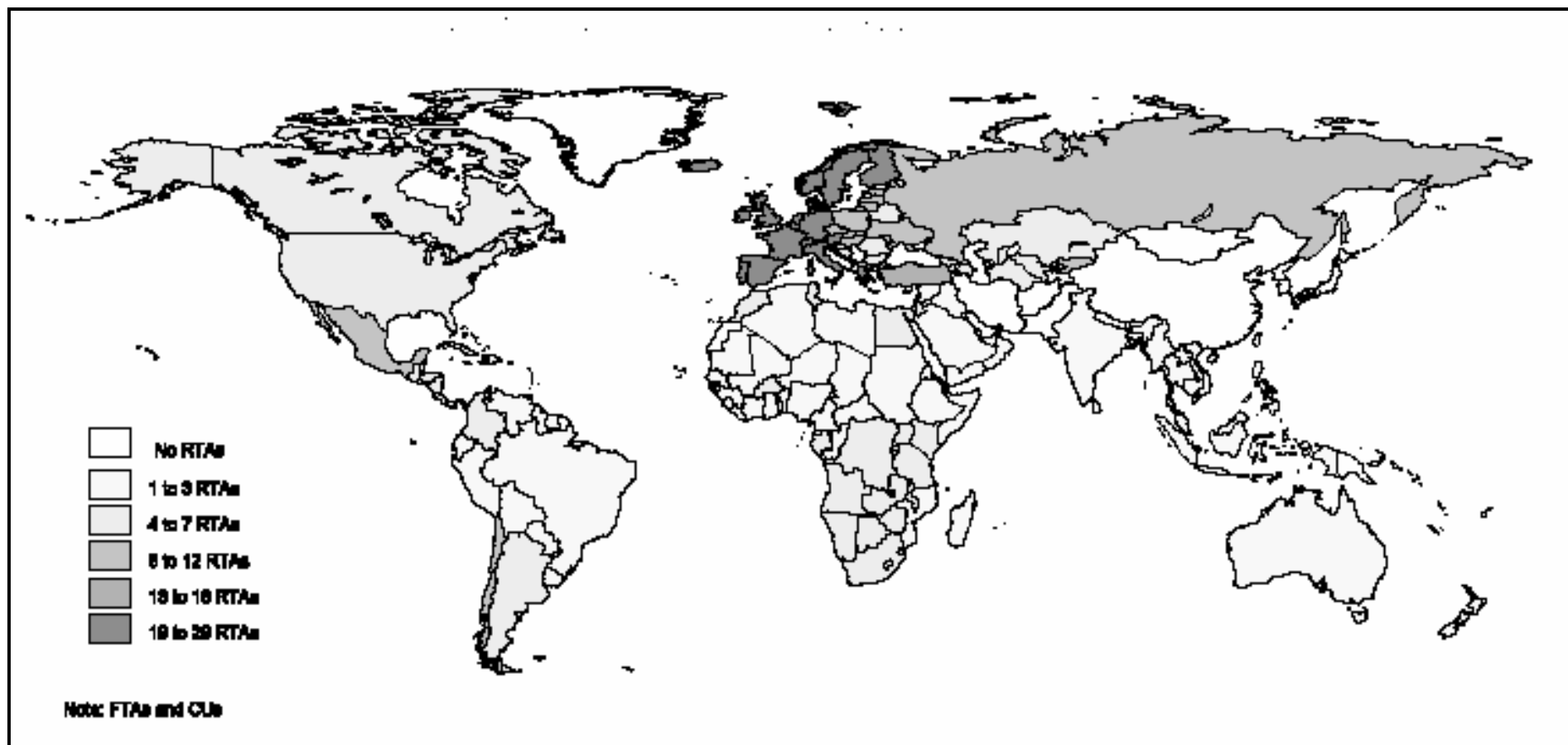
<sup>5</sup> Dane za: J.A. Crawford, R.V. Fiorentino, *op. cit.*, s. 5 i 7.

Uczestnictwo krajów w regionalnych porozumieniach handlowych (stan na rok 2000)



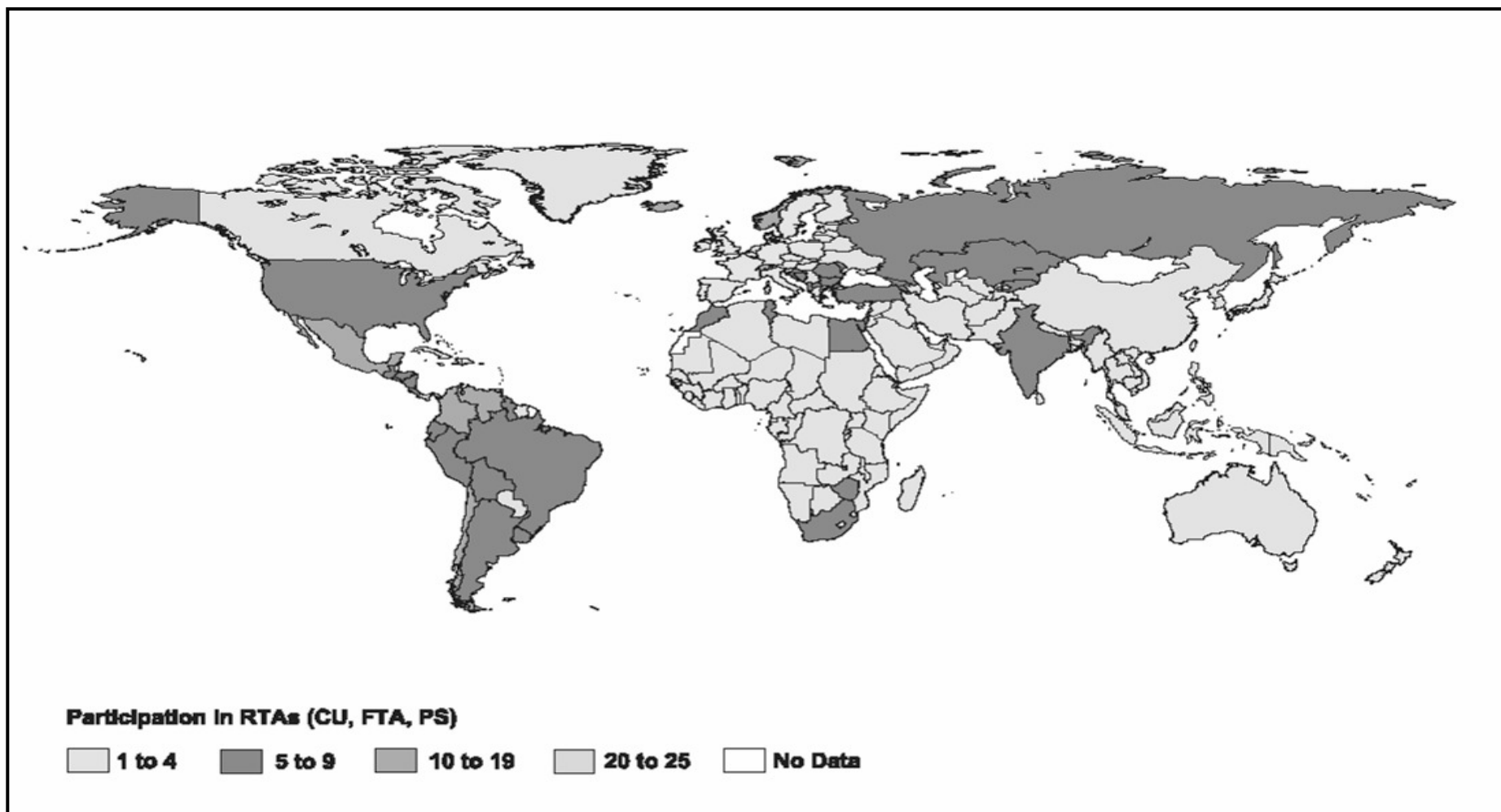
źródło: World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Mapping of Regional Trade Agreements*, WT/REG/W/41, 11.10.2000, s. 36 (mapa 15).

Uczestnictwo krajów w regionalnych porozumieniach handlowych (stan na rok 2002)



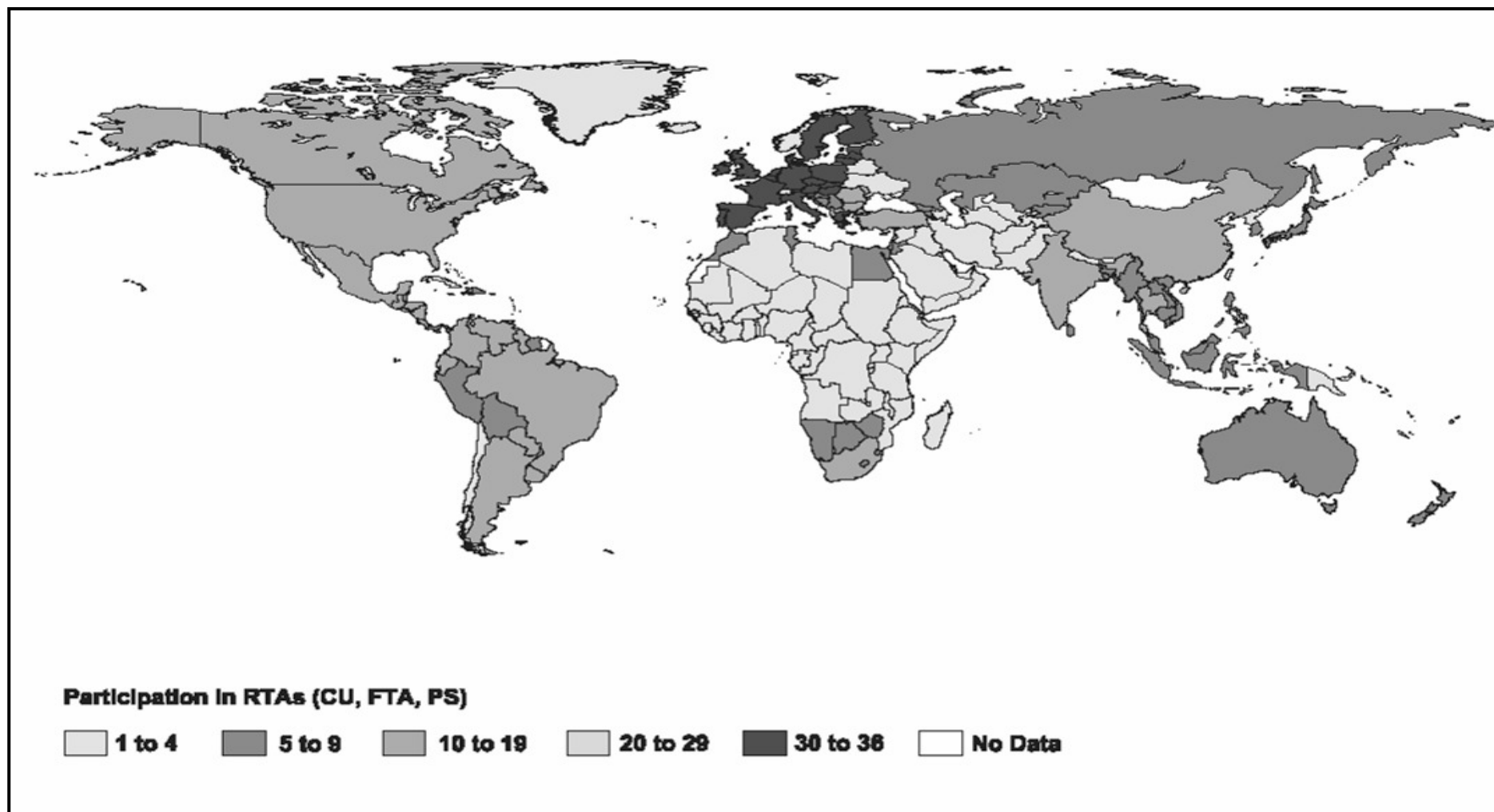
źródło: C. Boonekamp, *Regional Trade Integration under Transformation*, Regional Trade Agreement Section, Trade Policies Review Division, WTO Secretariat, Preliminary Draft prepared for the Seminar on Regionalism and the WTO, WTO Secretariat, Geneva 26.04.2002, s. 13.

Uczestnictwo krajów w regionalnych porozumieniach handlowych (stan na rok 2005)



źródło: J.A. Crawford, R.V. Fiorentino, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, Discussion Paper No 8, World Trade Organization, Geneva 2005, s. 20.

Uczestnictwo krajów w regionalnych porozumieniach handlowych – przewidywania



źródło: J.A. Crawford, R.V. Fiorentino, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, Discussion Paper No 8, World Trade Organization, Geneva 2005, s. 21.



Jak wynika z porównania rys. 2, 3 i 4, w przeciągu 5 lat liczba porozumień regionalnych znacząco wzrosła (zjawisko tzw. proliferacji). Ich największą koncentracją charakteryzuje się Europa. Wynika to przede wszystkim z faktu rozszerzenia UE o kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które doprowadziło do konsolidacji licznych porozumień wielo- (np. CEFTA) i dwustronnych (np. czesko-słowacka unia celna) oraz tego, iż Wspólnota prowadzi aktualnie wzmożone wysiłki w kierunku zawarcia układów o wolnym handlu z innymi państwami oraz ugrupowaniami integracyjnymi (Mercosur, SADC, ACP).

Aktywność Stanów Zjednoczonych, Kanady i Meksyku (członków NAFTA) koncentruje się natomiast w regionie Ameryki Łacińskiej (projekt utworzenia Strefy Wolnego Handlu Ameryk ang. *Free Trade Area of the Americas*, FTAA), Dalekiego Wschodu i Pacyfiku. Tym samym liczba porozumień o charakterze międzyregionalnym systematycznie rośnie.

Regionem świata, który w tych zestawieniach wypada zdecydowanie najsłabiej jest, co zrozumiałe, Afryka<sup>6</sup>.

Na podstawie porównań można dostrzec również rosnące znaczenie gospodarki chińskiej.

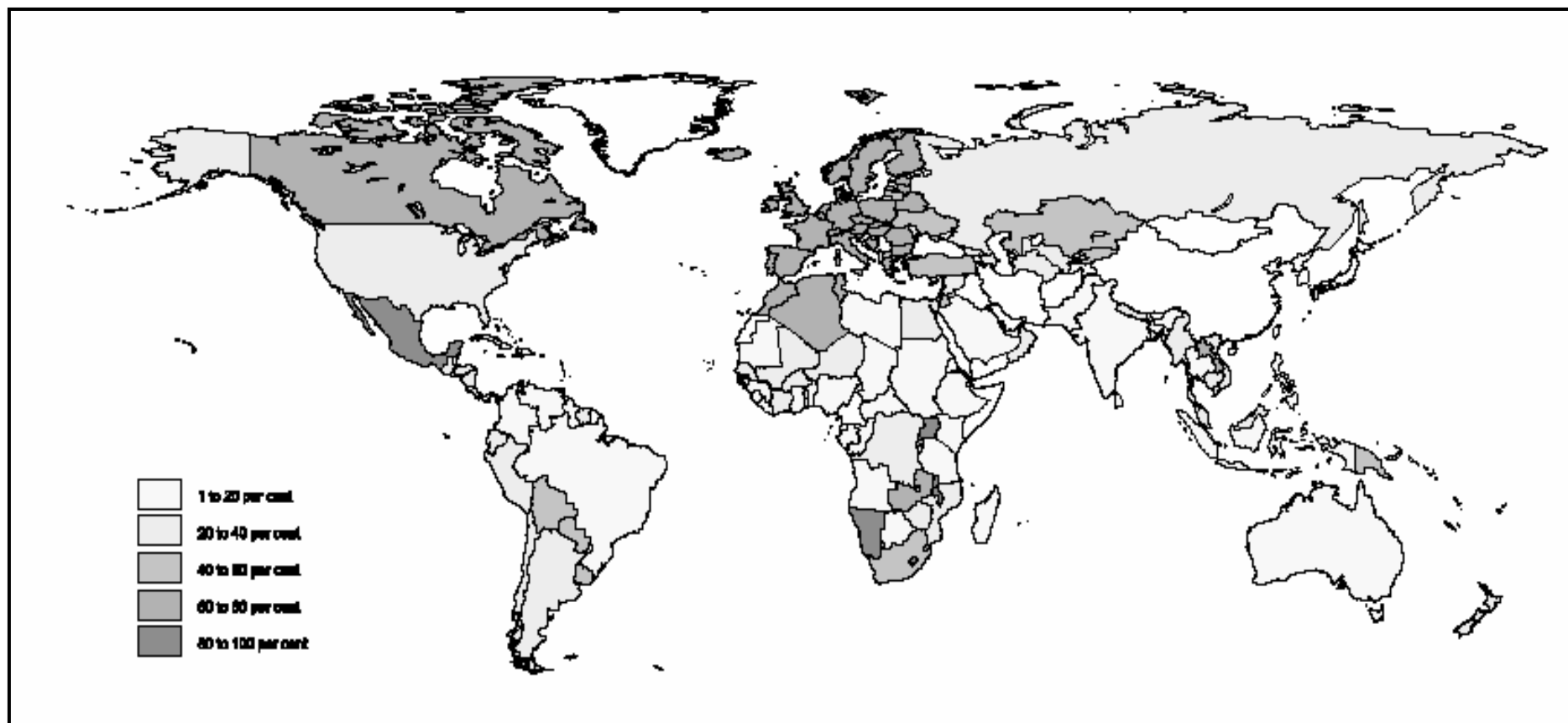
Dane statystyczne (rok 2001) ukazują, iż ok. 50% handlu światowego odbywa się w ramach porozumień regionalnych<sup>7</sup> (zob. także rys. 6). Wobec tych faktów trudno pozostać obojętnym.

---

<sup>6</sup> Jako ciekawostkę można podać fakt, iż do roku 2028 planuje się utworzenie Afrykańskiej Unii Gospodarczo-Walutowej (ang. *African Economic and Monetary Union*), która miałaby obejmować cały kontynent. Za: *ibidem*, s. 15.

<sup>7</sup> Szacunkowe obliczenia własne na podst. S. Flejterski, P. Wahl, *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003, s. 117.

Procentowy udział importu pochodzącego z krajów partnerskich porozumienia regionalnego (stan na rok 2000)



źródło: C. Boonekamp, *Regional Trade Integration under Transformation*, Regional Trade Agreement Section, Trade Policies Review Division, WTO Secretariat, Preliminary Draft prepared for the Seminar on Regionalism and the WTO, WTO Secretariat, Geneva 26.04.2002, s. 16.

Konsekwencją proliferacji porozumień regionalnych jest zjawisko tzw. „zachodzącego na siebie członkostwa” (ang. *overlapping membership*), które swego czasu J. Bhagwati porównał do talerza spaghetti<sup>8</sup>. Rodzi to określone wyzwania, szczególnie w ramach takiej organizacji jak WTO, bowiem funkcjonowanie potencjalnie różnych reguł w ramach multilateralnego porządku prawnego niesie ze sobą ryzyko wystąpienia sprzeczności, naruszenia dotychczasowych zobowiązań (przejrzystość i przewidywalność wielostronnego systemu handlowego) i złamania postanowień klauzuli najwyższego uprzywilejowania (ang. *most-favoured-nation clause*) oraz zasady traktowania narodowego (ang. *principle of national treatment*).

Z tego też powodu WTO została zmuszona do opracowania odpowiedniej interpretacji (wyjątków) wspomnianych reguł, która sankcjonowałyby taką sytuację.

Podczas Konferencji Ministerialnej w Singapurze (9-13.12.1996 r.) stwierdzono, iż prymat wielostronnego systemu handlowego uwzględnia rozwój regionalnych porozumień handlowych, lecz należy przy tym zapewnić jego zgodność z dotychczasowymi regułami<sup>9</sup>. Potrzebę tę potwierdzają również postanowienia Konferencji Ministerialnej w Doha, akcentujące zwłaszcza problem poprawy przejrzystości procedur<sup>10</sup>.

Procedura notyfikacji porozumień regionalnych, w której określono szereg koniecznych do spełnienia warunków<sup>11</sup>, ma z kolei zabezpieczać przed wystąpieniem potencjalnych problemów. Czyni to cały system nieco skomplikowanym, lecz jak dotychczas nie wypracowano innych rozwiązań, które pozwoliłyby zastąpić dotychczasowe zasady współpracy.

## Zasady WTO regulujące kwestie regionalnych porozumień handlowych

Generalna zasada WTO zawiera się w zakazie dyskryminacji, od której istnieje szereg wyjątków przyzwalających na udzielanie preferencji w handlu. Porozumienia integracyjne mają ze swojej natury dyskryminacyjny charakter, gdyż preferencje udzielane są wyłącznie

---

<sup>8</sup> Powiązania te są dokładnie przedstawione w dokumencie World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Mapping of Regional Trade Agreements*, WT/REG/W/41, 11.10.2000.

<sup>9</sup> Zob. punkt 7 Singapore Ministerial Declaration adopted on 13 December 1996. M. in. w tym celu 06.02.1996 r. powołano Komitet ds. Regionalnych Porozumień Handlowych (zob. dalsza część opracowania).

<sup>10</sup> Zob. punkt 29 Ministerial Declaration adopted on 14 November 2001.

<sup>11</sup> Warunki zostały te omówione w dalszej części opracowania.

stronom tegoż porozumienia, a zatem stoją w sprzeczności z klauzulą najwyższego uprzywilejowania.

Kraje członkowskie WTO mogą zawierać porozumienia integracyjne bądź przystępować do nich na mocy postanowień (warunków) przewidzianych w następujących regulacjach:

- art. XXIV GATT,
- klauzuli ułatwień dla krajów rozwijających się z 1979 r. (ang. *Enabling Clause*, pełna nazwa ang. *Decision on Differential and More Favourable Treatment, Reciprocity and Fuller Participation of Developing Countries*)<sup>12</sup>,
- art. V GATS.

Formalnie rzecz biorąc zapisy art. XXIV GATT odnoszą się jedynie do porozumień o wolnym handlu i unii celnych, lecz ich interpretacja obejmuje także inne formy porozumień regionalnych. Zgodnie z postanowieniami tego artykułu porozumieniem musi być objęty cały handel między uczestnikami (ang. sformułowanie *substantially all trade*). „Uzgodnienie w sprawie interpretacji art. XXIV GATT, zawarte w 1994 r.<sup>13</sup>, potwierdziło, że porozumienia o integracji regionalnej powinny służyć ułatwieniu handlu między członkami i nie zwiększać barier handlowych dla stron porozumienia. Tworząc lub poszerzając porozumienie, jego strony powinny w najwyższym możliwym stopniu unikać wywoływania niekorzystnych efektów dla handlu pozostałych członków”<sup>14</sup>.

Każde takie porozumienie musi przejść tzw. test zgodności. Warto jednak zauważyć, iż trudno, o ile w ogóle możliwe, jest w pełni oszacować ekonomiczne skutki, zwłaszcza te potencjalnie negatywne, wywołane efektem przesunięcia handlu.

Jeśli chodzi o regulacje odnośnie integracji gospodarczej w ramach GATS, to warunkami porozumienia liberalizującego handel usługami jest to, aby<sup>15</sup>:

- porozumienie to miało znaczący zakres sektorowy (ang. *substantial sectoral coverage*), tzn. warunek ten jest oceniany z uwzględnieniem liczby sektorów, wielkości handlu objętego porozumieniem i sposobów świadczenia usług; w celu wypełnienia takiego warunku porozumienia strony nie powinny *a priori* wyłączać jakiegokolwiek sposobu świadczenia,

---

<sup>12</sup> Jej postanowienia zostały omówione w kolejnej części opracowania poświęconej problematyce krajów rozwijających się.

<sup>13</sup> Zob. Understanding on Interpretation of Article XXIV of the General Agreements on Tariffs and Trade 1994.

<sup>14</sup> B. Hoekman, M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2002, s. 328.

<sup>15</sup> Obwieszczenie Ministra Spraw Zagranicznych z dn.23.02.1998 r. w sprawie ogłoszenia załączników do Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu (załącznik 1B), Dz.U.98.34.195.

- nie istniała lub została całkowicie wyeliminowana jakakolwiek dyskryminacja (ang. *substantially all discrimination*) w rozumieniu art. XVII GATS poprzez usunięcie dotychczasowych środków dyskryminacji lub zakaz wprowadzania nowych albo bardziej dyskryminujących środków.

Możliwe jest także utworzenie porozumień integracyjnych, na mocy których udziela się jednostronnych preferencji, lecz wymaga to uzyskania zgody ze strony  $\frac{3}{4}$  członków WTO w ramach tzw. zwolnienia (ang. *waiver*) z przestrzegania generalnych zasad. Przykładem są tutaj amerykańska ustawa *Caribbean Basin Economic Recovery Act*, porozumienie CARIBCAN, na mocy którego towary pochodzące z regionu Morza Karaibskiego mają bezcłowy dostęp na rynek kanadyjski, podobne porozumienie między Turcją a Bośnią i Hercegowiną oraz Wspólnotą Europejską a krajami Morza Karaibskiego i Pacyfiku (ACP)<sup>16</sup>.

### **Kraje rozwijające się w świetle problematyki regionalnych porozumień handlowych**

Wspomniana wyżej klauzula ułatwień (ustanowiona w dn. 28.11.1979 r. podczas prac kończących obrady w ramach Rundy Tokijskiej) przewiduje możliwość odstępstwa od klauzuli najwyższego uprzywilejowania zezwalając krajom rozwijającym się na przyznanie względem siebie preferencji bez obejmowania nimi innych krajów członkowskich WTO. Zgodnie z jej postanowieniami (podobnie jak to jest w przypadku art. XXIV GATT) wszelkie preferencyjne inicjatywy handlowe powinny ułatwiać i promować rozwój krajów rozwijających się a nie podnosić bariery bądź tworzyć nadmierne trudności dla handlu którejkolwiek ze stron porozumienia (paragraf 3a).

Zgodnie z zapisami paragrafów 5 i 6 kraje rozwinięte nie powinny oczekiwać wzajemności w redukcji lub zniesieniu ceł oraz innych barier względem krajów rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych i nie powinny poszukiwać ustępstw niezgodnych z potrzebami tych krajów.

Warto mieć jednak na uwadze fakt, który z punktu widzenia interesów krajów rozwijających się wydaje się być szczególnie ważny. Ustanawianie nowych ugrupowań integracyjnych pomiędzy krajami wysoko rozwiniętymi może *de facto* stanowić dla krajów słabszych poważną barierę, bowiem liberalizacja handlu w obrębie nowo powołanego ugrupowania integracyjnego prowadzi zwykle do zmian w geograficznej strukturze handlu. W

---

<sup>16</sup> [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regrul\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regrul_e.htm).

takiej sytuacji istnieje uzasadnione ryzyko, iż kraje rozwijające się (a ściślej rzecz biorąc przedsiębiorstwa działające w tych krajach) utracą dotychczasowe rynki zbytu, gdyż ich podstawowy atut tj. konkurencyjność cenowa skorygowana o wielkość cła importowego ulegnie pogorszeniu. Zmiana kierunku handlu (ang. *trade diversion*) może co prawda skłonić do podjęcia decyzji o zniesieniu wszelkich barier, lecz taka jednostronna liberalizacja niekoniecznie musi przynieść korzyści.

Sytuacja taka może również stanowić skuteczną motywację do ustanowienia alternatywnego porozumienia integracyjnego. Warto jednak mieć na uwadze fakt, iż o powodzeniu takiego projektu decyduje szereg czynników, wśród których najważniejsze są relatywnie wysoki poziom rozwoju gospodarczego (z uwagi na potencjał rozwojowy związany ze wzrostem wymiany wewnątrzgałęziowej) oraz odpowiednia infrastruktura techniczna. Niestety, kraje rozwijające się i zacofane obu tych warunków często nie spełniają, czego efekty widoczne są choćby na przykładzie ugrupowań integracyjnych w Afryce czy Ameryce Łacińskiej. Mimo iż, jak zostało wskazane wcześniej, liczne porozumienia regionalne zawierane są przez kraje przechodzące transformację systemową i rozwijające się, to ich największymi partnerami handlowymi wciąż pozostają kraje wysoko rozwinięte<sup>17</sup>.

### **Notyfikacja porozumień**

Notyfikacja porozumień regionalnych odbywa się poprzez złożenie stosownych informacji odpowiednim organom, zależnie od podstawy prawnej:

- w ramach art. XXIV GATT w Radzie ds. Handlu Towarami (ang. *Council for Trade in Goods*),
- w ramach klauzuli ułatwień w Komitecie ds. Handlu i Rozwoju (ang. *Committee on Trade and Development*),
- w ramach art. V GATS w Radzie ds. Handlu Usługami (ang. *Council for Trade in Services*).

Podczas prac Komitetu ds. Regionalnych Porozumień Handlowych opracowano wytyczne odnośnie informacji, które powinny zostać dostarczone w przypadku zawarcia takiego układu. Jak zostało już wspomniane, dostarczenie tych informacji służy zachowaniu przejrzystości i zgodności procesu oceny. Nie przesądza to jednocześnie o jego zakresie, ani

---

<sup>17</sup> Zob. S. Flejterski, P. Wahl, *op. cit.*, s. 117 a także rys. 6.

nie likwiduje obowiązku dostarczenia na prośbę członków WTO tekstów aktów prawnych oraz udzielenia szczegółowych informacji na temat handlu i cel<sup>18</sup>.

Zawiadomienie to powinno wskazywać:

- członków porozumienia, jego rodzaj, zakres przedmiotowy,
- możliwie najbardziej aktualne dane statystyczne odnośnie handlu między stronami porozumienia oraz krajami trzecimi,
- szacunki odnośnie efektów kreacji i przesunięcia handlu,
- informacje odnośnie ograniczeń importowych (cła, opłaty, ograniczenia ilościowe, metodologia ustalania wspólnej taryfy celnej) wraz z planem czasowym ich zniesienia, analogiczne informacje odnośnie ograniczeń eksportowych,
- regulacje odnośnie reguły pochodzenia (szczególnie kryterium oceny istotnego przetworzenia towaru), standardów technicznych, sanitarnych, fitosanitarnych,
- opis środków obronnych i zaradczych, regulacji antydumpingowych, przypadków udzielania subwencji oraz pomocy publicznej, szczegółowych regulacji sektorowych, współpracy organów celnych,
- ogólne wyjątki, okresy przejściowe,
- warunki przystąpienia do porozumienia krajów trzecich,
- procedury rozstrzygnięcia sporów,
- informacje na temat struktury instytucjonalnej oraz związków z innymi porozumieniami regionalnymi,
- inne istotne przepisy ważne z punktu widzenia przejrzystości porozumienia.

Zgodnie z postanowieniami paragrafu 7a art. XXIV GATT notyfikacja i udzielenie informacji powinny mieć miejsce najpóźniej do momentu wejścia porozumienia w życie<sup>19</sup>.

Analogiczny zestaw informacji wymagany jest podczas notyfikacji porozumień w zakresie handlu usługami<sup>20</sup>. Odnośnie procedury notyfikacji porozumień regionalnych zawieranych przez kraje rozwijające się oczekuje się, że kraje te poinformują WTO o jego

---

<sup>18</sup> World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Standard Format for Information on Regional Trade Agreements*, WT/REG/W/6, 15.08.1996.

<sup>19</sup> World Trade Organization, Negotiating Group on Rules, *Compendium of Issues Related to Regional Trade Agreements*, TN/RL/W/8/Rev.1, 01.08.2002, punkt 1.

<sup>20</sup> Zob. World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Standard Format for Information on Economic Integration Agreements on Services*, WT/REG/W/14, 06.05.1997.

powołaniu, wskażą sektory nim objęte oraz dołączą kopię tekstu układu w formie aneksu do zgłoszenia notyfikacyjnego<sup>21</sup>.

W przypadku, gdy potrzebna jest szczegółowa kontrola porozumienia, odpowiedni w ramach konkretnej notyfikacji organ definiuje zakres działalności dla Komitetu ds. Regionalnych Porozumień Handlowych i zleca mu to zadanie. Realizowane jest ono podczas posiedzeń Komitetu w formie składania pisemnych i ustnych wyjaśnień. Następnie opracowuje się szczegółowy protokół przekazywany potem do publikacji. Uzgodniony raport końcowy przesyłany jest następnie do tego organu WTO, który zlecił kontrolę i tam zostaje on przyjęty.

Dodatkowo celem wzmocnienia przejrzystości na poszczególnych regionalnych porozumieniach handlowych ciąży obowiązek składania co 2 lata sprawozdań<sup>22</sup>.

## **Prace Komitetu ds. Regionalnych Porozumień Handlowych**

Komitet ds. Regionalnych Porozumień Handlowych (ang. *Committee on Regional Trade Agreements*, CRTA) został powołany na mocy decyzji Rady Ogólnej WTO z dn. 06.02.1996 r. i w toku swej działalności zajmuje się następującymi problemami<sup>23</sup>:

- sprawdzeniem przejrzystości oraz zgodności porozumień z procedurami i regulacjami przyjętymi przez Radę ds. Handlu Towarami, Radę ds. Handlu Usługami oraz Komitet ds. Handlu i Rozwoju,
- analizowaniem sposobu składania raportów oraz rekomendacji,
- rozwijaniem procedur celem uproszczenia i poprawy notyfikacji,
- rozważaniem implikacji porozumień regionalnych dla wielostronnego systemu handlowego<sup>24</sup>.

Sposób realizacji pierwszego zadania został przedstawiony wyżej.

Prace Komitetu zmierzają ponadto do opracowania raportu, który zawierałby porównanie porozumień integracyjnych. Jego opublikowanie jest jednak z roku na rok przekładane. Utrudnieniem są istniejące rozbieżności, toczone wciąż dyskusje oraz brak konsensusu

---

<sup>21</sup> World Trade Organization, *Technical Cooperation Handbook on Notification Requirements*, WT/TC/NOTIF/REG/1, 09.09.1996, s. 4.

<sup>22</sup> Zob. punkt 11 Understanding on Interpretation of Article XXIV of the General Agreements on Tariffs and Trade 1994.

<sup>23</sup> World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Report (1996) of the Committee on Regional Trade Agreements to the General Council*, WT/REG/2, 06.11.1996.

<sup>24</sup> Problem ten został dokładniej omówiony z ostatniej części opracowania.



odnośnie interpretacji zapisów artykułów GATT i GATS regulujących tworzenie regionalnych porozumień handlowych. Przykładowo spór prawny dotyczy tego, czy art. XXIV GATT stanowi derogację wyłącznie od art. I GATT (klauzuli najwyższego uprzywilejowania) czy też w ogóle od wszystkich zasad<sup>25</sup>.

Zasadnym jest więc w tym miejscu wniosek, zgodny z którym nie sposób wymyślić realistyczną zasadę, która zapewniałaby taką politykę handlową w obrębie porozumienia o integracji regionalnej, aby jednocześnie poprawić dobrobyt jego członków i reszty świata<sup>26</sup>.

W przypadku zadania związanego z uproszczeniem i poprawą procesu notyfikacji propozycje CTRA dotyczą podziaty procesu notyfikacji na 2 fazy – notyfikacji wstępnej związanej z obowiązkiem dostarczenia informacji ogólnej natury w początkowym etapie tworzenia porozumienia (w czasie dzielącym jego wynegocjowanie i podpisanie) i notyfikacji właściwej (w czasie pomiędzy ratyfikacją porozumienia a jego wejściem w życie).

Dyskusji poddano także propozycję procedury uproszczonej w przypadku, gdy wejście w życie określonego porozumienia regionalnego wywoływałoby jedynie minimalne skutki zarówno dla krajów członkowskich, jak i multilateralnego systemu handlowego.

Inne dyskutowane kwestie dotyczą przede wszystkim szczegółów proceduralnych (liczba spotkań, ramy czasowe, rola Sekretariatu). W przypadku chęci przeniesienia kompetencji na CTRA leżących do tej pory w gestii Rady ds. Handlu Towarami, Rady ds. Handlu Usługami oraz Komitetu ds. Handlu i Rozwoju konieczna byłaby decyzja Rady Ogólnej WTO<sup>27</sup>.

## **Zarys dyskusji nad zjawiskiem regionalizmu we współczesnej gospodarce światowej**

W tradycyjnej debacie nad związkami między regionalizmem a multilateralizmem uważa się, że regionalne porozumienia handlowe poprzez swoją dynamikę i zgodność z celami wielostronnego systemu handlowego są sposobem na jego wzmocnienie<sup>28</sup>. Sytuacja taka zdaje się prowadzić do co coraz większej harmonizacji i uproszczenia zasad sprzyjających dalszemu rozwojowi wymiany międzynarodowej. Dzięki temu utrwalane mają być siły

---

<sup>25</sup> Zob. J. Mathis, *Systemic Issues in the CTRA*, WTO Seminar: Regional Trade Agreements in the GATT/WTO, Geneva 14.11.2003.

<sup>26</sup> B. Hoekman, M. Kostecki, *op. cit.*, s. 331-332.

<sup>27</sup> World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Note on Procedures to Improve and Facilitate the Examination Process*, WT/REG/W/9, 09.10.1996, punkt 18. Zob. także World Trade Organization, Negotiating Group on Rules, *op. cit.*, punkt 15. Na temat innych zagadnień proceduralnych zob. World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Guidelines on Procedures to Improve and Facilitate the Examination Process*, WT/REG/W/15, 06.05.1997.

<sup>28</sup> World Trade Organization, Negotiating Group on Rules, *op. cit.*, punkt 114.

konkurencji oraz presja na przeprowadzenie istotnych z mikroekonomicznego punktu widzenia reform.

Nie sposób oprzeć się także pogładowi, iż zjawisko regionalizacji gospodarki światowej jest odpowiedzią na negatywne skutki rozwoju systemu wielostronnego oraz samej globalizacji. Przemawiają za nim istotne i mocne argumenty. Regionalizacja stanowi tutaj pewien „poligon doświadczalny” dla testowania nowych rozwiązań (ang. *learning by doing*). Ich wypracowanie na poziomie regionalnym w warunkach większej zbieżności poglądów i potrzeb wydaje się łatwiejsze. Zaznaczyć również należy, iż regionalizacja jest procesem sterowanym odgórnie i świadomie, natomiast globalizację charakteryzuje pewna spontaniczność oraz fakt, iż jej źródłem jest m.in. działalność firm międzynarodowych.

Tabela 1 zawiera krótkie porównanie cech charakterystycznych procesów globalizacji i integracji.

**Tabela 1.**

**Porównanie cech charakterystycznych procesów globalizacji i integracji**

<b>GLOBALIZACJA</b>	<b>INTEGRACJA</b>
Procesy głównie żywiołowe wynikające z działania sił rynkowych, spontaniczne, oddolne jako efekt funkcjonowania korporacji transnarodowych	Procesy kształtowane świadomie, nadzorowane przez państwa tworzące ugrupowanie oraz przez wspólne instytucje
Brak celów integracyjnych	Wyznaczone cele integracyjne, poszerzane w miarę przechodzenia poprzez wszystkie fazy integracji
Brak swobodnego przepływu siły roboczej w skali ogólnoświatowej	Swobodny przepływ siły roboczej istnieje do fazy wspólnego rynku
Ograniczenie sfery decyzji i suwerenności państw narodowych pod wpływem rosnącej roli korporacji transnarodowych, których interesy często się rozmiągają	Dobrowolne <sup>29</sup> ograniczanie suwerenności państw w drodze cedowania części narodowych kompetencji na rzecz wspólnych instytucji, które mogą z większą skutecznością nadzorować działalność korporacji transnarodowych

Źródło: opracowanie własne na podst. M. Guzek, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2001, s. 19.

Chcąc poszukiwać zbieżności między tymi dwoma procesami postuluje się skoncentrowanie uwagi na tzw. otwartym (nowym) regionalizmie, który ma stanowić

<sup>29</sup> Co do oceny rzeczowej dobrowolności istnieje szereg kontrowersji – przyp. B.M.

odpowieź na ryzyko wystąpienia tzw. regionalizmu „degenerującego się”, oznaczającego tworzenie licznych, zamkniętych porozumień, utrwalającego istniejące różnice i rozbijającego w ten sposób globalny system handlowy. Ten nowy regionalizm wychodzi ma poza dotychczasowe ograniczenia związane z położeniem geograficznym oraz zróżnicowaniem poziomu rozwoju politycznego, gospodarczego i społecznego. Faktycznie, takie procesy są coraz silniej zauważalne.

W takiej sytuacji wiele zależy od ustanowienia skutecznego mechanizmu ponadnarodowego egzekwowania umów, co z pewnością nie jest prostym zadaniem. Stanowi to wyzwanie analizowane w ramach dyskusji dotyczących problemu *global governance*.

Tabela 2 zawiera zestawienie pozytywnych i negatywnych efektów funkcjonowania porozumień regionalnych na wielostronny system handlowy.

**Tabela 2.**

**Wpływ porozumień regionalnych na wielostronny system handlowy**

<b>EFEKTY POZYTYWNE</b>	<b>EFEKTY NEGATYWNE</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• wzrost ekonomii skali,</li><li>• wzmocnienie konkurencji,</li><li>• intensyfikacja BIZ,</li><li>• wzmocnienie umiejętności negocjacyjnych.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• intensyfikacja napięć negocjacyjnych,</li><li>• ograniczenie entuzjazmu odnośnie prowadzenia negocjacji wielostronnych,</li><li>• problem praw nabytych,</li><li>• zawile reguły pochodzenia,</li><li>• zmiana kierunków handlu i inwestycji,</li><li>• pomijanie najsłabszych krajów.</li></ul>

źródło: C. Boonenkamp, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, WTO Seminar on Regional Trade Agreements and the WTO, Geneva 14.11.2003.

Konkludując rozważania na temat relacji między regionalizmem a globalizacją można przytoczyć w tym miejscu następujące poglądy: Im większe sukcesy odniesie WTO w obniżaniu zewnętrznych barier swych członków, tym mniej problematyczne okażą się porozumienia o integracji regionalnej z perspektywy systemu i stron nienależących do porozumienia<sup>30</sup>. Z drugiej strony, idealny rynek to wiele rynków idealnie funkcjonujących, w pełnej harmonii ze sobą, w różnych miejscach globu<sup>31</sup>.

<sup>30</sup> B. Hoekman, M. Kostecki, *op. cit.*, s. 340.

<sup>31</sup> G. Kołodko, *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów postsocjalistycznych*, TNOiK, Toruń 2001, s. 117.

## Literatura

1. Boonekamp C., *Regional Trade Integration under Transformation*, Regional Trade Agreement Section, Trade Policies Review Division, WTO Secretariat, Preliminary Draft prepared for the Seminar on Regionalism and the WTO, WTO Secretariat, Geneva 26.04.2002
2. Boonekamp C., *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, WTO Seminar on Regional Trade Agreements and the WTO, Geneva 14.11.2003
3. Crawford J.A., Fiorentino R.V., *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*, Discussion Paper No 8, World Trade Organization, Geneva 2005
4. Flejterski S., Wahl P., *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003
5. Guzek M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2001
6. Hoekman B., Kostecki M., *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2002
7. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm)
8. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regrul\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regrul_e.htm)
9. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/scope\\_rta\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm)
10. Kołodko G., *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów postsocjalistycznych*, TNOiK, Toruń 2001
11. Mathis J., *Systemic Issues in the CTRA*, WTO Seminar: Regional Trade Agreements in the GATT/WTO, Geneva 14.11.2003
12. Ministerial Declaration adopted on 14 November 2001
13. Obwieszczenie Ministra Spraw Zagranicznych z dn.23.02.1998 r. w sprawie ogłoszenia załączników do Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu (załącznik 1B), Dz.U.98.34.195
14. Singapore Ministerial Declaration adopted on 13 December 1996
15. Understanding on Interpretation of Article XXIV of the General Agreements on Tariffs and Trade 1994
16. World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Guidelines on Procedures to Improve and Facilitate the Examination Process*, WT/REG/W/15, 06.05.1997
17. World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Mapping of Regional Trade Agreements*, WT/REG/W/41, 11.10.2000
18. World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Note on Procedures to Improve and Facilitate the Examination Process*, WT/REG/W/9, 09.10.1996
19. World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Report (1996) of the Committee on Regional Trade Agreements to the General Council*, WT/REG/2, 06.11.1996
20. World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Report (2004) of the Committee on Regional Trade Agreements to the General Council*, WT/REG/14, 29.11.2004
21. World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Standard Format for Information on Economic Integration Agreements on Services*, WT/REG/W/14, 06.05.1997
22. World Trade Organization, Committee on Regional Trade Agreements, *Standard Format for Information on Regional Trade Agreements*, WT/REG/W/6, 15.08.1996

### MASZYNOPIS

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

23. World Trade Organization, Negotiating Group on Rules, *Compendium of Issues Related to Regional Trade Agreements*, TN/RL/W/8/Rev.1, 01.08.2002
24. World Trade Organization, *Technical Cooperation Handbook on Notification Requirements*, WT/TC/NOTIF/REG/1, 09.09.1996