

Jerzy Rymarczyk

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

TENDENCJE W ROZWOJU ŚWIATOWEGO SYSTEMU HANDLU

1. Wstęp

Konferencje ministerialne są najważniejszym organem WTO, a jednocześnie forum służącym ocenie wdrażania postanowień Rundy Urugwajskiej i wytyczaniu kierunków rozwoju WTO. Do końca 2003 r. odbyło się pięć konferencji: w Singapurze (9-13 grudnia 1996 r.), w Genewie (18-20 maja 1998 r.), w Seattle (30 listopada-3 grudnia 1999 r.), w Doha (9-14 listopada 2001 r.) i w Cancun (10-14 września 2003 r.). Szczególne znaczenie dla przyszłości WTO miały dwie ostatnie konferencje, gdyż związane były z inauguracją i kontynuowaniem nowej rundy wielostronnych negocjacji handlowych.

W trakcie konferencji w Doha uzgodniono kompromisowy tekst deklaracji końcowej, dotyczącej rozpoczęcia nowej rundy. Program negocjacji był obszerny i obejmował 40 różnych obszarów tematycznych (zob. szerzej [*Polska...* 2002, s. 58-70]). Najważniejsze z nich to:

- **Implementacja porozumień WTO.** Pojęcie to oznacza rozwiniętą interpretację wybranych postanowień GATT/WTO w takim kierunku, aby była ona korzystniejsza dla krajów słabiej rozwiniętych. Dotyczyło to m.in. ułatwień w stosowaniu przez te kraje art. XVII GATT, mówiącego o możliwości zawieszenia wykonania pewnych zobowiązań GATT/WTO w przypadkach uzasadnionych interesem narodowym, a także art. XII GATT, dotyczącego wprowadzenia restrykcji w ochronie bilansu płatniczego, możliwości udzielania większej pomocy w ramach wewnętrznego wsparcia rolnictwa, łagodniejszych wymagań sanitarnych i weterynaryjnych, dłuższych niż 5 lat terminów usuwania środków niezgodnych z TRIMS.
- **Liberalizacja sektora rolniczego.** Negocjacje w tym obszarze powinny zmierzać do dalszego zwiększenia dostępu do rynków oraz zmniejszenia zarówno

subsydiów eksportowych, jak i środków wsparcia wewnętrznego. Nie określono jednak skali liberalizacji i przyjęto zapis, że nie przesądza się wyników negocjacji w tych sprawach. Był to kompromis między Unią Europejską a grupą najbardziej efektywnych producentów i eksporterów (tzw. grupa Cairns), którzy początkowo domagali się m.in. całkowitego zmniejszenia subwencji eksportowych.

- **Rozszerzenie dostępu do rynków towarów nierolnych i usług.** W sektorze usług przewidziano rozszerzenie dostępu do rynków w oparciu o propozycje zobowiązań liberalizacyjnych, przedkładanych przez kraje członkowskie od 2002 r. W handlu towarami założono dalsze obniżki ceł importowych, zwłaszcza stawek najwyższych. W sektorze tekstyliów przyjęto postulat krajów rozwijających się o podjęciu działań zmierzających do szybszego, niż określono to w Rundzie Urugwajskiej, podporządkowania handlu artykułami tekstylnymi odzieżowymi ogólnym regułom WTO.
- **Dalsza poprawa jakości i skuteczności systemowych reguł GATT/WTO.** Modyfikacje dotyczyłyby w szczególności reguł antydumpingowych i antysubsydyjnych. Obowiązujące dotąd przepisy wywoływały liczne kontrowersje dotyczące ich interpretacji, zarówno w krajach rozwijających się, jak i w krajach rozwiniętych. Wskazano na potrzebę nowej wykładni niejasnych sformułowań, a także na konieczność większej tolerancji wobec krajów mniej rozwiniętych. Zapowiedziano ponadto prace nad doskonaleniem reguł dotyczących regionalnych porozumień handlowych oraz systemu rozstrzygania sporów.
- **Ochrona praw własności intelektualnej (TRIPS).** Porozumienie w tej sprawie zawarte w Rundzie Urugwajskiej miało charakter przejściowy, a jego postanowienia nie były zbyt precyzyjne. Zaistniała więc potrzeba jego uściślenia w celu zwiększenia dyscypliny w zakresie ochrony praw własności intelektualnej. Za nowelizacją TRIPS opowiedziały się USA i UE, przeciwne były kraje rozwijające się. Ostatecznie kraje te wyraziły zgodę na włączenie wymienionej problematyki do negocjacji w nowej rundzie, w zamian za obietnicę zwiększenia dostępności do leków generycznych (tzw. produkowanych bez licencji i tańszych).
- **Porozumienie w sprawie środków dotyczących inwestycji i związanych z handlem (TRIMS)** Podobnie jak w przypadku TRIPS, uregulowania w tej kwestii przyjęte w Rundzie Urugwajskiej zostały uznane za niewystarczające. Kraje rozwinięte postulowały istotne rozszerzenie dotychczasowych regulacji, tak aby stworzony został mechanizm gwarantujący inwestycjom zagranicznym całkowite bezpieczeństwo i traktowanie narodowe. Ze względu na opór krajów rozwijających się, decyzje o rozpoczęciu negocjacji w tej dziedzinie odłożono do następnej konferencji ministerialnej.
- **Handlowe aspekty ochrony środowiska.** W Doha ogłoszona została decyzja o rozpoczęciu negocjacji w obszarze handel a środowisko, bez przesądzania o

osiągnięciu ostatecznego porozumienia w tej kwestii. Rokowania miałyby dotyczyć zwłaszcza związku między regułami GATT/WTO a handlowymi aspektami międzynarodowych umów ekologicznych. Negocjacje powinny także doprowadzić do liberalizacji handlu towarami i usługami dotyczącymi ekologii.

Deklaracja ministerialna z Doha zapowiadała ponadto podjęcie w przyszłości prac i negocjacji dotyczących m.in. następujących zagadnień: handlu elektronicznego, relacji między handlem, zadłużeniem i pomocą dla krajów ubogich, uproszczeń procedur handlowych i transportowych, przejrzystości przepisów o zamówieniach publicznych. Jako termin zakończenia negocjacji w ramach Rundy w Doha, przyjęto w deklaracji datę 1 stycznia 2005 r.

Z kolei konferencja w Cancun powinna być kontynuacją rundy i doprowadzić do niektórych porozumień wynikających z przyjętej w Doha agendy. W trakcie konferencji ujawniły się sprzeczności między członkami WTO w kilku kwestiach [Kawecka-Wyrzykowska 2003, s. 5-15]. Największe kontrowersje wzbudziła propozycja zniesienia subsydiów do eksportu produktów rolnych. Za takim rozwiązaniem opowiadała się większość krajów rozwijających się, dla których artykuły te stanowią główne źródło wpływów eksportowych. Również USA skłonne były poprzeć takie rozwiązanie, jednak przy zachowaniu subsydiów do eksportu bawełny, co z kolei uderzało w biedne kraje afrykańskie. Zdecydowanym przeciwnikiem zlikwidowania subsydiów eksportowych była Unia Europejska. Proponowała ich redukcję o 45%. Podobnie w pozostałych kwestiach rolnych, tj. redukcji stawek celnych, powiększenia kwot preferencyjnego dostępu do rynku i obniżenia dopłat bezpośrednich, stanowisko UE zawierało znacznie skromniejsze propozycje liberalizacyjne niż stanowisko USA.

Sojusznikiem UE okazały się afrykańskie kraje AKP, dla których z jednej strony liberalizacja handlu rolnego oznaczałaby zmniejszenie lub utratę korzyści z preferencyjnych dostaw na rynek UE, a z drugiej strony zagrożenie dla ich rynku wewnętrznego ze strony bardziej efektywnych producentów i eksporterów.

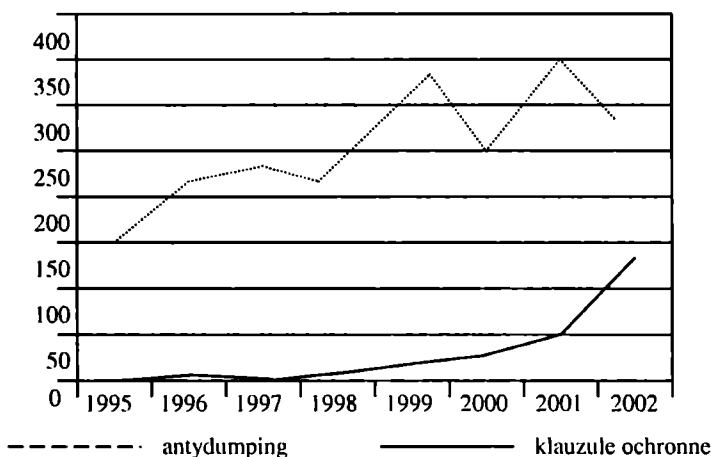
Innym obszarem konfrontacji między krajami rozwiniętymi a krajami rozwijającymi się było włączenie do rokowań w Doha czterech nowych grup zagadnień zaproponowanych na konferencji ministerialnej w Singapurze w 1997 r., tzw. kwestii singapurskich, obejmujących związek między inwestycjami a handlem, związek między handlem a polityką konkurencji, przejrzystość polityki zakupów rządowych oraz ułatwienia w handlu. O ile kraje rozwinięte, zwłaszcza UE i USA, były zwolennikami negocjacji na ten temat, to kraje rozwijające były zdecydowanymi tego przeciwnikami. W rezultacie nieprzejezdane negocjacje na zasygnalizowane wyżej tematy, na formalny wniosek krajów rozwijających się, zostały przerwane. Nie oznaczało to jednak całkowitego zerwania rundy, ale – zgodnie z deklaracją końcową konferencji – powrót delegatów do Genewy i dalsze prace nad porozumieniem.

Załamaniem się negocjacji w Cancun oznacza niewątpliwie kryzys w łonie WTO, którego czas trwania trudno określić. W tej sytuacji zakończenie rundy – zgodnie z pierwotnym planem – w 2005 r. wydaje się wątpliwe.

Na tym tle zasadna wydaje się głębsza refleksja nad przyszłą rolą WTO w kształtowaniu światowego systemu handlu. Niemal 10-letni okres, który minął od utworzenia tej organizacji, pozwala na zaobserwowanie pewnych tendencji w globalnej polityce handlowej i w działalności samej Światowej Organizacji Handlu. Można do nich zaliczyć: coraz częste sięganie do środków ochronnych w handlu, nasilenie się skłonności do regionalizacji stosunków handlowych, rozszerzający się zakres dziedzin regulowanych przez WTO oraz wzrost znaczenia mechanizmu rozstrzygania sporów jako reakcję na słabość systemu podejmowania decyzji w łonie WTO [Hefeker, Koopman 2002]. Tendencje te zostaną pokrótce omówione.

2. Rosnące wykorzystanie instrumentów ochronnych w handlu

Tworzeniu międzynarodowych organizacji w strefie handlu od początku przyświecała idea, w myśl której tylko wolny handel prowadzi do optymalnej alokacji zasobów w skali międzynarodowej i przyczynia się do wzrostu dobrobytu wszystkich jego uczestników. W praktyce, zwłaszcza w krótkim okresie, możliwe są jednak negatywne efekty wolnego handlu, które dotyczą zwłaszcza kraje słabiej przygotowane do walki konkurencyjnej na otwartym rynku. Celem ich łagodzenia w system regulacji handlu wmontowane zostały różnorodne „wentyle bezpieczeństwa” w postaci klauzul ochronnych, przepisów zakazujących nieuczciwych praktyk



Rys. 1. Wykorzystanie procedur antydumpingowych i klauzul ochronnych w handlu światowym w latach 1995-2002

handlowych, klauzul preferencyjnych, wyjątków dotyczących regionów, reguł o wyjątkowym traktowaniu sektorów wrażliwych (np. rolnictwo, tekstylia), specjalnych postanowień dla krajów rozwijających się itd. Reguły te powinny ułatwić integrację handlową w krajach członkowskich WTO, tymczasem stają się źródłem nowych konfliktów. Jak pokazuje rys. 1, liczba wdrożonych w ostatnich latach postępowań antydumpingowych i zastosowanych klauzul ochronnych drastycznie wzrosła.

Instrumentem ochronnym stosowanym szczególnie chętnie i często stały się procedury i środki antydumpingowe. Praktycznie zastąpiły one tradycyjne, ale nie dyskryminacyjne środki ochronne, które zostały w wyniku negocjacji znacznie zredukowane (np. cła) lub całkowicie zakazane (np. umowy o dobrowolnym ograniczeniu eksportu – VERs). Od pewnego czasu partnerzy handlowi coraz częściej sięgają również do innego instrumentu, jakim są klauzule ochronne (*escape clauses*).

3. Tendencja do regionalizacji w stosunkach handlowych

Od czasu utworzenia WTO liczba preferencyjnych umów handlowych, które są sprzeczne z zasadą niedyskryminacji, skokowo wzrosła (tab. 1). Podczas gdy umowy te wcześniej były w zasadzie zjawiskiem regionalnym i europejskim, to tymczasem prawie wszyscy członkowie WTO stali się sygnatariuszami co najmniej jednej, a często kilku preferencyjnych umów handlowych. Ponadto coraz częściej zawierane są one między krajami i grupami krajów z różnych regionów świata. Z około 200 zarejestrowanych przez WTO tego typu umów 2/3 weszło w życie od 1995 r. Najczęstszą i najbardziej dynamiczną formą umów preferencyjnych są strefy wolnego handlu, w których, w przeciwieństwie do unii celnych, kraje partnerskie zachowują autonomię w polityce handlowej wobec krajów trzecich. Poza umowami preferencyjnymi w sektorze towarowym, do których odnosi się art. 24 GATT, znaczną wagą zyskały preferencyjne umowy dotyczące wymiany usług (art. 5 GATS).

Tabela 1. Preferencyjne umowy handlowe w systemie handlu światowego (w latach 1958-2003)

Okres	GATT (artykuł 24)		GATS (artykuł 5)	Enabling Clause dla krajów rozwijających się
	unie celne	strefy wolnego handlu		
1958-1969	2 (1)	1	1 (1)	1
1970-1979	4 (3)	10 (8)	0 (0)	2
1980-1989	2 (2)	2 (0)	1 (0)	4
1990-1994	2 (1)	22 (6)	4 (3)	5
1995-2003	3 (2)	91 (14)	20 (10)	7
Razem	13 (9)	126 (28)	26 (14)	19

Źródło: [Hefeker, Koopman 2003, s. 404].

Prócz tego systematycznie rosła liczba porozumień między krajami rozwijającymi się. Korzystają one od 1979 r. z uregulowania dotyczącego wyjątków (*ena-*

bling clause), zezwalającego im na tworzenie form integracyjnych z mniejszym wewnętrznym stopniem liberalizacji niż to jest nakazane w odniesieniu do stref wolnego handlu i unii celnych.

WTO przeciwstawia się temu neoregionalizmowi dość słabo. W zasadzie preferencyjne umowy handlowe powinny stanowić wyjątek w międzynarodowym systemie handlowym, tymczasem stają się regułą. Mnogość umów preferencyjnych, które wzajemnie się przeplatają i posiadają odrębne, często niekompatybilne reguły pochodzenia, mogą osłabić stymulatory rozwoju handlu międzynarodowego, powodować wysokie koszty transakcyjne i wspierać te grupy interesów, które sprzeciwiają się liberalizacji handlu na płaszczyźnie multilateralnej. Z realizacji handlowych umów preferencyjnych mogą oczywiście wynikać pozytywne efekty zewnętrzne. Niektóre elementy nowej „generacji” tych umów, jak np. ułatwienia w handlu elektronicznym, obniżki podatków, zniesienie kontroli w przepływie kapitałów czy też ułatwienia w przeprowadzaniu transakcji handlowych przynoszą korzyści nie tylko dla krajów partnerskich, ale i krajów trzecich. Słabość WTO w tym obszarze polega na tym, że wbrew pierwotnym założeniom nie ma ona żadnego wpływu na kształt preferencyjnych umów handlowych. Sprawdzanie tych umów pod kątem ich zgodności z regułami WTO jak dotąd tylko w nielicznych przypadkach prowadziło do jednoznacznego wyniku. Brak jest bowiem jasnych kryteriów dla tego rodzaju badań i ocen, które uwzględniałyby również tendencje w zakresie integracji sektora usług i w przepływie czynników produkcji. Jednocześnie umowy preferencyjne były wielokrotnie przedmiotem wielostronnego rozstrzygnięcia sporów, co w pewnym stopniu wypełnia lukę wynikłą z niedostatku odnoszących się do nich regulacji.

4. Nadmierny zakres dziedzin regulowanych przez WTO

Światowa Organizacja Handlu obarczona została zadaniami, które znajdują się poza jej zasadniczym przesłaniem, a polegającym to na liberalizacji handlu przez znoszenie barier taryfowych i pozataryfowych i „przeszkód wewnętrznych” oraz na nadzorowaniu i dyscyplinowaniu polityki handlowej poszczególnych krajów, a w razie sporów – wymierzaniu sprawiedliwości i ochronie pokrzywdzonych.

Wraz z zawarciem Porozumienia w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (TRIPS), który obok GATT (1994) i Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (GATS) tworzy trzeci filar systemu, WTO „naszpikowana” została wieloma regułami różnorodnego pochodzenia, jednak mało istotnymi dla polityki handlu światowego. Reguły te i wynikające z nich zobowiązania naruszają coraz bardziej obszary, które dotychczas stanowiły domenę państw członkowskich. Polityka w ramach „starego” GATT odznaczała się pod tym względem większą przejrzystością, dbając z jednej strony o zachowanie suwerenności gospodarczej umawiających się stron i, z drugiej strony, oddzielając tę kwestię od zadań na

plaszczyźnie międzynarodowej. Wyraźny był też podział ról pomiędzy organizacjami międzynarodowymi. GATT posiadał największe kompetencje w zakresie polityki handlowej, Światowa Organizacja do spraw Własności Intelektualnej (WIPO) zachowywała właściwość w sprawie polityki patentowej, Międzynarodowa Organizacja Pracy (ILO) – w sprawach socjalnych, a polityka ochrony środowiska regulowana była przez różne międzynarodowe umowy ekologiczne. Odstąpienie od powyższej zasady widoczne jest choćby w agendzie nowej rundy, a wyrazem tego są sformułowania: handel i środowisko, handel i konkurencja czy też handel i inwestycje. Powoduje to negatywne skutki dwojakiego rodzaju. Po pierwsze, wpajane jest mniemanie, że negatywne efekty zewnętrzne, które wynikają z narodowej polityki w wymienionych przykładowo dziedzinach, i które przenikają przez granice, można zneutralizować przez wprowadzenie jednolitych regulacji (np. przez przyjęcie minimalnych standardów). Jest to jednak sprzeczne z podstawową ideą handlu międzynarodowego, w myśl której zyski, które dany kraj z tego handlu osiąga, są z reguły niezależne od zachowań innych krajów; decydują o tym wyłącznie różnice w relatywnych cenach, względnie koszty alternatywne. Daleko idące ujednoczenie regulacji w wielu dziedzinach stwarza ryzyko utraty przez niektóre kraje korzyści komparatywnych z wolnego handlu. Po drugie, dominujący w tradycyjnym systemie handlu międzynarodowego cel alokacyjny, jakim jest zmniejszenie nieefektywności w wykorzystaniu światowych zasobów, zostaje pomieszany z aspektami podziału. Rozszerzenie katalogu celów musi nieuchronnie prowadzić do „rozwodnienia” poszczególnych celów i, w rezultacie, do poddania w wątpliwość wiarygodności i jakości tej instytucji.

5. Rosnące znaczenie organu rozstrzygania sporów

Wraz z utworzeniem WTO nastąpiło nadzwyczajne zwiększenie rangi organu rozstrzygania sporów (Dispute Settlement Body – DSB), poprzez przejście od pozytywnej do negatywnej zasady konsensusu i utworzenie szeregu instancji na wzór sądu. Do instancji panelu badającego sporny przypadek dodany został organ apelacyjny (Appellate Body), który na wniosek stron weryfikuje wynik postępowania panelu. Jego decyzje są obowiązujące, jeśli w Radzie WTO nie zostaną odrzucone jednogłośnie (tzn. łącznie z głosem „zwycięzcy”), podczas gdy w starej procedurze GATT wymagana była jednogłośna zgoda (łącznie z głosem „przegranego”). Powodowało to, że wetowanie wyroków było z góry zaprogramowane. Dlatego nowy mechanizm cieszy się dużym powodzeniem, a liczba wnoszonych spraw utrzymuje się na wysokim poziomie (ok. 35 przypadków na rok). W latach 1995-2002 zanotowano ok. 30 przypadków spornych (tab. 2). W poprzednim systemie GATT w latach 1948-1994, czyli w ciągu 47 lat, zanotowano tylko 200 skarg, tj. mniej niż 5% rocznie.

Tabela 2. Rozstrzygnięcie sporów w ramach WTO w latach 1995-2002

Lata	Ogółem	Strony uczestniczące w sporze ^{a)}				
		UE	USA	Japonia	kraje rozwijające się ^{b)}	UE (USA) ^{c)}
1995	22	2 (7)	5 (3)	1 (4)	9 (5)	0 (1)
1996	42	7 (5)	15 (9)	3 (4)	15 (17)	3 (2)
1997	46	15 (4)	17 (9)	1 (3)	8 (24)	4 (1)
1998	44	16 (9)	10 (7)	1 (1)	10 (14)	5 (2)
1999	31	7 (3)	9 (11)	2 (0)	8 (15)	4 (2)
2000	30	7 (1)	8 (9)	0 (0)	14 (19)	5 (0)
2001	27	1 (4)	1 (8)	0 (0)	23 (14)	1 (1)
2002	34	3 (6)	1 (18)	2 (1)	18 (6)	2 (0)
1995-2002	276	58 (39)	66 (74)	10 (13)	105 (114)	24 (9)

^{a)} Liczba przypadków z aktywnym (pasywnym) uczestnictwem wymienionych krajów.

^{b)} Łącznie z krajami przechodzącymi transformację gospodarczą.

^{c)} Spory zainicjowane przez UE (USA).

Źródło: [Hefeker, Koopman 2003].

Mechanizm rozstrzygnięcia sporów w największym stopniu wykorzystują czołowe potęgi handlowe, zwłaszcza UE i USA, chociaż coraz częściej korzystają z niego także małe i słabiej rozwinięte kraje, które wnoszą skargi przeciwko barierom w dostępie do rynku dużych krajów. Słabsze kraje jednak często nie dysponują odpowiednim potencjałem, aby wyegzekwować respektowanie zaleceń panelu. Negatywna zasada konsensusu w rozstrzygnięciu sporów oznacza faktycznie decyzję większości zarówno w panelu, jak i w instancji rewizyjnej. Chodzi o to, że nowy organ rozstrzygnięcia sporów zyskuje w praktyce większe kompetencje niż instancje ustawodawcze. W innych sprawach, poza rozstrzygnięciem sporów, WTO podejmuje decyzje na zasadzie konsensusu, co wobec ogromnej liczby członków stwarza pewne problemy. Zasada konsensusu oznacza faktyczne prawo *weta* dla krajów członkowskich, z drugiej strony jednak paraliżuje niekontrowersyjne decyzje i sprzyja ich podejmowaniu w sposób nieformalny. W efekcie, coraz trudniejsze jest osiąganie wewnętrznej przejrzystości i określanie obszarów odpowiedzialności. Faktycznie w WTO wykształciły się takie zwyczaje w podejmowaniu decyzji, przy których kraje słabsze pod względem gospodarczym częściej są pokrzywdzone. Inny problem polega na tym, że działalność reprezentantów poszczególnych krajów na forum WTO nie znajduje oddźwięku w ich parlamentach narodowych (z wyjątkiem USA).

6. Podsumowanie

Obecna sytuacja w systemie handlu światowego wskazuje, że podstawowa idea, wielostronnego funkcjonowania WTO nie wytrzymuje próby czasu. Narastający

regionalizm w handlu oraz zacieranie się odpowiedzialności za decyzje i brak spójności w ich podejmowaniu skłaniają do przemyśleń na temat przyszłej roli WTO. Wydaje się, że zasadnicza rola tej organizacji powinna zostać ograniczona do tworzenia ram prawnych dla handlu, który jest skoncentrowany w regionach. Wraz z uznaniem, że większość strumieni handlowych nie jest zorientowana multilateralnie, zadanie WTO powinno polegać na zapobieganiu konfliktom i wojnom handlowym między ugrupowaniami. Permanentne spory między UE i USA dowodzą, że takie zagrożenie ciągle istnieje. Ponadto WTO powinno gwarantować, że zarówno kraje nie będące członkami ugrupowań handlowych i nie zamierzające do nich przystępować, jak i relatywnie słabe ugrupowania nie zostaną zdominowane przez ugrupowania duże. WTO przypadłaby w tym zakresie rola adwokata małych krajów i rozjemcy w centralnych konfliktach.

Z ograniczeniem roli WTO do tworzenia ram prawnych dla ugrupowań regionalnych związane byłoby zadanie rozszerzania pozytywnych regulacji, które zaczęły zanikać. Oznacza to również koncentracje na zadaniach kluczowych dla rozwoju handlu. Sprzyjałoby to także akceptacji reguł WTO, szczególnie w krajach słabo rozwiniętych.

Oddziaływanie WTO na politykę handlową powinno polegać między innymi na zwiększeniu przejrzystości tej polityki w krajach rozwijających się i współdziałaniu z nimi we wdrażaniu polityki zgodnej z regułami WTO. Wzmocnieniu powinna ulec funkcja kontrolna WTO w zakresie oceny polityki handlowej, jak również działalność wspierająca rządy w przekonywaniu grup interesów o korzyściach wynikających z wolnego handlu. Najważniejsze jest jednak to, aby WTO zrezygnowała z ambicji obejmowania regulacjami coraz to nowych dziedzin, nie związanych bezpośrednio z handlem, którym powinny zajmować się wyspecjalizowane organizacje. W przeciwnym razie kryzysy, jak ten z którym mamy do czynienia po nieudanej konferencji w Cancun, mogą się powtarzać i osiągnięcie porozumień w konkretnych sprawach będzie coraz trudniejsze.

Literatura

- Die Welthandelsorganisation (WTO), alle Texte einschließlich GATT (1994), GATS und TRIPS*, Textausgabe von Prof. Dr. Wolfgang Benedek, Verlag C.H. Beck, München 1998.
- Global Trade Protection Report*, London 2003.
- Hefeker C., Koopman G., *WTO und Internationale Handelsarchitektur*, „Wirtschaftsdienst” 2003 nr 6.
- Hoekman B., Kosteci M.M., *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: zasady i mechanizmy negocjacji*, AE, Wrocław 2002.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Fiasko szczytu WTO w Cancun*, „Wspólnoty Europejskie”, IKC HZ, 2003 nr 9.
- Polska w WTO*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, IKC HZ, Warszawa 2002.

TENDENCIES IN THE DEVELOPMENT OF WORLD TRADE SYSTEM

Summary

The paper presents some remarks of the author concerning the crisis in WTO after the failure of Cancun Conference. It was a point of reference for author's considerations on tendencies in the world trade and the performance of the latter since its origin. He points out, among other things, the following phenomena: increasing use of protectionist measures, tendencies to the regionalization of world trade and, in particular, excessive burdening of the WTO with tasks which are not directly related to trade relations.