

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

315

Integracja i kryzysy na lokalnych i globalnych rynkach we współczesnym świecie

Tom 2



Redaktorzy naukowi

Jan Rymarczyk

Małgorzata Domiter

Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2013

Redakcja wydawnicza: Barbara Majewska, Aleksandra Śliwka

Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz

Korekta: K. Halina Kocur

Łamanie: Beata Mazur

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2013

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-404-2 (tom 2)

ISBN 978-83-7695-327-4 (całość)

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Magdalena Nawrot, Marta Ostrowska, Nikolett Siklosi , Wpływ integracji w ramach strefy euro na konkurencyjność gospodarki narodowej w ujęciu międzynarodowym w kontekście kryzysu	11
Michał Nowicki , Konkurencyjność Unii Europejskiej a kryzys zadłużeniowy strefy euro	22
Alina Nychyk , Problem rozszerzenia Unii Europejskiej na przykładzie Ukrainy	32
Anna Odrobina , Alianse technologiczne w międzynarodowej współpracy badawczo-rozwojowej	41
Paweł Pasierbiak , Ekonomiczne efekty utworzenia strefy wolnego handlu między Unią Europejską i Koreą Południową	52
Sławomir Pastuszka , Wpływ kryzysu gospodarczego na rozwój nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej	63
Karolina Pawlak, Katarzyna Kita , Stan i perspektywy rozwoju handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi UE i NAFTA	75
Bożena Pera , Wymiana handlowa towarami zaawansowanymi technologicznie w krajach Unii Europejskiej w okresie dekonjunkury gospodarczej (2007-2012)	87
Agnieszka Piasecka-Głuszak , Korzyści z wdrożenia <i>lean management</i> w polskich przedsiębiorstwach w dobie kryzysu – wyniki badań ankietowych.....	99
Waldemar Pierzchlewski , Koncepcje zarządzania formą walki z kryzysem w przedsiębiorstwie	112
Eugeniusz M. Pluciński , Idea wielu prędkości integracji europejskiej – mit czy konieczność? Wybrane aspekty w kontekście zarządzania kryzysem w Eurolandzie	118
Katarzyna Puchalska , Innowacyjność regionu a nakłady na działalność innowacyjną podmiotów z kapitałem zagranicznym.....	131
Lukasz Puślecki , Strategiczne aliane technologiczne w sektorze biofarmaceutycznym – aliane otwartych innowacji	141
Zdzisław W. Puślecki , O niestabilności cen żywności na współczesnym rynku globalnym	150
Magdalena Rudnicka , Globalne tendencje w handlu usługami	162
Piotr Rybicki , Integracja lokalnych rynków gospodarczych w odniesieniu do instytucji klastra gospodarczego	172
Jan Rymarczyk , Internacjonalizacja i globalizacja giełd papierów wartościowych.....	181

Jerzy Rymarczyk , Antykryzysowe działania Europejskiego Banku Centralnego.....	201
Paweł Sekuła , Analiza determinant bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie.....	211
Anna Skoczylas , Zewnętrzne determinanty innowacji w Polsce	221
Joanna Skrzypczyńska , Przyczyny braku kompromisu w Rundzie Rozwoju WTO	229
Przemysław Skulski , Wykorzystanie reklamy na międzynarodowym rynku uzbrojenia	237
Tadeusz Sporek , Znaczenie Indii i Chin w globalnej gospodarce.....	252
Ewelina Stachurska-Rak , Argentyński kryzys gospodarczy – scheda peronizmu	260
Michał Staszków , Parki naukowo-technologiczne - miejsce wsparcia innowacyjnego biznesu.....	269
Beata Stępień , Zarządzanie wartością dla klienta w przedsiębiorstwach polskich i międzynarodowych – teoria a wyniki badań empirycznych	278
Agnieszka Szańca , Rola międzynarodowego zarządzania zasobami ludzkimi w projektach wielokulturowych	289
Barbara Szymoniuk , Procesy integracyjne przedsiębiorstw w klastrach w warunkach spowolnienia gospodarczego.....	299
Alina Szypulewska-Porczyńska , Delegowanie pracowników w UE: zasady i analiza empiryczna	308
Paweł Śliwiński , Struktura rachunku finansowego w bilansie płatniczym a zaburzenia na rynku walutowym w Polsce w okresie 2000-2012	319
Bogdan Ślusarz, Aleksandra Mitela-Grzybek , Polityka regionalna Unii Europejskiej i jej wpływ na kształtowanie zrównoważonego rozwoju regionu lubuskiego.....	329
Jowita Świerczyńska, Klemens Budzowski , Instytucja upoważnionego przedsiębiorcy w Unii Europejskiej.....	340
Maciej Walkowski , Dylematy Polski związane z potencjalnym uczestnictwem w europejskim projekcie unii bankowej	351
Zbigniew Wiktor , Wpływ światowego kryzysu na gospodarkę i politykę Chin. Czy można mówić o kryzysie w Chinach?	364
Marta Winiewicz-Bosy , Wpływ kryzysu na wyścigi konne na świecie.....	377
Eugeniusz Wojciechowski, Aldona Podgórnjak-Krzykacz , Jakość rządzenia w warunkach kryzysu	390
Marek Wróblewski , Aktywność pożyczkowa MFW wobec globalnego kryzysu finansowego.....	401
Waldemar Zadworny , Ocena efektywności systemu zarządzania środowiskowego według normy ISO 14001 w przedsiębiorstwach województwa lubelskiego.....	413
Dominika Zenka-Podlaszewska , Rola zarządzania ryzykiem oraz przejrzystości w łańcuchach dostaw w złożonych warunkach gospodarowania.....	425

Wojciech Zysk , Międzynarodowe obroty usługowe w latach 2004-2011	435
Katarzyna Żukrowska , Czynniki integrujące i dezintegrujące rynki regionalne i globalne podczas dekonjunktury na przykładzie kryzysu 2008+ ...	446
Anna Żyła , Charakterystyka azjatyckiego modelu rozwoju gospodarczego w świetle teorii oraz doświadczeń krajów zaliczanych do pierwszej i drugiej generacji „azjatyckich tygrysów”	459

Summaries

Magdalena Nawrot, Marta Ostrowska, Nikolett Siklosi , Impact of integration within the euro zone on the international competitiveness of the national economy in the context of the crisis	20
Michał Nowicki , Competitiveness of the European Union in the context of euro zone debt crisis	31
Alina Nychyk , The problem of the European Union enlargement on the example of Ukraine.....	40
Anna Odrobina , Technology alliance in international R&D cooperation.....	51
Paweł Pasierbiak , Economic effects of the European Union-South Korea free trade agreement.....	62
Sławomir Pastuszka , Impact of the economic crisis on the development of the new Member States of the European Union	74
Karolina Pawlak, Katarzyna Kita , State and growth prospects of foreign trade in agri-food products of the European Union and NAFTA	86
Bożena Pera , International trade of the European Union in high technology products during the economic downturn (2007-2012)	98
Agnieszka Piasecka-Głuszak , The benefits of implementing lean management in Polish enterprises in the era of crisis – survey results.....	111
Waldemar Pierzchlewski , Management conceptions as a form of a fight with a crisis in an enterprise	117
Eugeniusz M. Pluciński , The idea of “multi speed” of European integration: myth or necessity? Selected aspects in the context of the management of crisis within eurozone	130
Katarzyna Puchalska , Innovativeness of a region vs. expenditures on innovative activities of entities with foreign capital.....	140
Łukasz Puślecki , Strategic technology alliances in the biopharmaceutical industry – open innovation alliances	149
Zdzisław W. Puślecki , About the volatility of food prices in the modern global market	161
Magdalena Rudnicka , Global trends in services trade.....	171
Piotr Rybicki , Integration of local economic markets in relation to economic cluster institution	180

Jan Rymarczyk , Internationalization and globalization of stock exchanges ..	200
Jerzy Rymarczyk , Anti-crisis measures of the European Central Bank	210
Paweł Sekuła , An analysis of the determinants of foreign direct investment in Europe.....	220
Anna Skoczylas , International determinants of innovation in Poland.....	228
Joanna Skrzypczyńska , The reasons for the lack of compromise in the negotiations in the WTO Development Round	236
Przemysław Skulski , The use of advertisement on the international arms market	250
Tadeusz Sporek , The importance of India and China in the global economy.	259
Ewelina Stachurska-Rak , The economic crisis in Argentina – legacy of Peronism.....	268
Michał Staszaków , Science and technology parks – support for innovative business.....	277
Beata Stępień , Customer Value Management in Polish and international enterprises – the theory and empiric analysis outcome	288
Agnieszka Szańca , The role of international human resource management in multicultural projects	298
Barbara Szymoniuk , Integrational processes of enterprises in clusters in the conditions of economic downturn	307
Alina Szypulewska-Porczyńska , Posting of workers in the European Union: rules and empirical analysis.....	318
Paweł Śliwiński , Structure of financial account in the balance of payments and foreign exchange market disorders in Poland in the period from 2000 to 2012	328
Bogdan Ślusarz, Aleksandra Mitela-Grzybek , European Union regional policy and its impact on the sustainable development of the Lubuskie region	339
Jowita Świerczyńska, Klemens Budzowski , Authorised economic operator in the European Union	350
Maciej Walkowski , Polish dilemmas regarding a potential participation in the European banking union.....	363
Zbigniew Wiktor , The influence of the world crisis on the economy and policy of China. Is there a crisis in China?	376
Marta Wincewicz-Bosy , Impact of the crisis on horse racing in the world	389
Eugeniusz Wojciechowski, Aldona Podgórnjak-Krzykacz , The quality of governance in the conditions of the crisis.....	400
Marek Wróblewski , International Monetary Fund's lending activity towards the global financial crisis	412
Waldemar Zadworny , Assessment of effectiveness of Environmental Management System in accordance with ISO 14001 in enterprises of the Lublin Voivodeship.....	424

Dominika Zenka-Podlaszewska , The role of risk management and visibility in supply chains under complex economic conditions	434
Wojciech Zysk , International trade in services in the years 2004-2011	445
Katarzyna Żukrowska , Integrating and disintegrating factors of regional and global markets during the downturn of economy on the example of 2008+ crisis.....	458
Anna Żyła , Characteristics of the Asian model of economic development in the light of international relations theories and the economic experience of East Asian tigers	470

Joanna Skrzypczyńska

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

PRZYCZYNY BRAKU KOMPROMISU W RUNDZIE ROZWOJU WTO

Streszczenie: Negocjacje w ramach rundy Rozwoju WTO rozpoczęły się w stolicy Kataru – Dosze, w 2001 r. Jednak mimo wyznaczanych wielokrotnie terminów zakończenia rokowań ostateczne porozumienie jest nadal nieosiągnięte. Do braku sukcesu rundy doprowadziło wiele czynników, m.in. kontrowersje wokół kwestii rolnych, stosowania specjalnego mechanizmu ochronnego, wielkości możliwych linii taryfowych w zakresie tzw. produktów wrażliwych, dostępu do rynku, a także system podejmowania decyzji w WTO oraz sytuacja wewnętrzna w państwach członkowskich WTO, spowodowana kryzysem.

Słowa kluczowe: WTO, liberalizacja handlu, negocjacje, Agenda Dohijska.

Celem artykułu jest analiza głównych przyczyn załamania się negocjacji handlowych, prowadzonych od 2001 r. w ramach Agendy Rozwoju z Dohy. Przedmiotem artykułu jest także próba odpowiedzi na pytanie o przyszłość rundy z Dohy i systemu WTO.

Decyzję o rozpoczęciu kolejnej rundy negocjacji handlowych, poświęconej w większym stopniu problemom państw rozwijających się, członkowie WTO podjęli w trakcie IV Konferencji Ministerialnej WTO w Dosze (Katar) w listopadzie 2001 r.¹ Już wówczas widoczne były potencjalne punkty sporne przyszłych rokowań. Tradycyjnie do zagadnień tych należy m.in. dalsza liberalizacja handlu artykułami rolnospożywczymi, większy zakres redukcji dostępu do rynku dla produktów nierolnych, łatwiejszy dostęp do rynku dla produktów pochodzących z państw rozwijających się, a także ułatwienia dla eksporterów bawełny z państw rozwijających się. Dotychczasowy przebieg rokowań nie pozwala na optymizm, a upadek rundy jest w zasadzie faktem. Na żadnej z czterech konferencji ministerialnych, które odbyły się po rozpoczęciu negocjacji, nie osiągnięto porozumienia². Pierwsze spotkanie członków WTO po konferencji w Dosze odbyło się w meksykańskim Cancún we wrześniu

¹ Wcześniej odbyły się konferencje ministerialne WTO w Singapurze w 1996 r., Genewie w 1998 oraz w Seattle w 1999. Zob. http://wto.org/english/thewto_e/minist_e/minist_e.htm (20.032013).

² Kolejne konferencje ministerialne odbyły się w 2003 r. w Cancún, w 2005 r. w Hongkongu, w 2009 i 2011 w Genewie. Zob. tamże.

2003 r. Wówczas nie udało się osiągnąć kompromisu głównie z powodu bardzo twardej postawy państw rozwijających się, które zjednoczyły się w dwóch blokach reprezentujących ich interesy. Grupa G20 skupiła duże państwa rozwijające się, np. Chiny³, Indie, Brazylię, natomiast w grupie G90 zjednoczyły się kraje słabo i najsłabiej rozwinięte⁴. W Cancún nie udało się osiągnąć porozumienia w najbardziej newralgicznych punktach negocjacji, tzn. liberalizacji handlu artykułami rolnymi oraz w tak zwanych kwestiach singapurskich, czyli globalnych regułach dotyczących inwestycji zagranicznych, polityki konkurencji, zamówień rządowych oraz ułatwień w handlu⁵. Szansa na zakończenie negocjacji pojawiła się w trakcie maratonu negocjacyjnego w Genewie w lipcu 2004 r., gdzie przyjęto wstępny zakres potencjalnych redukcji i przyszłych zobowiązań (*July Agreement*). Dokument ten stanowił podstawę do rokowań podczas VI Konferencji Ministerialnej WTO w Hongkongu w grudniu 2005 r.⁶ Efektem spotkania w Hongkongu było zobowiązanie członków WTO do eliminacji subsydiów eksportowych w rolnictwie do końca 2013 r., naturalnie w sytuacji pomyślnego zakończenia całości rokowań. Niestety, niedługo po tym spotkaniu negocjacje w ramach rundy rozwoju załamały się. Impasu nie przełamał dokument z lipca 2006 r. przedstawiający propozycje przyszłych obniżek w grupie rolnej. W tej sytuacji w lipcu 2006 r. zawieszono negocjacje do odwołania⁷. Kolejną szansą na zakończenie rokowań były negocjacje w Genewie w lipcu 2008 r.⁸ Spotkanie ministrów handlu zakończyło się jednak fiaskiem, a bezpośrednią przyczyną niepowodzenia był brak kompromisu w kwestii „specjalnego mechanizmu zabezpie-

³ Podczas IV Konferencji Ministerialnej w Dosze do Światowej Organizacji Handlu zostały przyjęte Chiny oraz Tajwan. Chiny rozpoczęły starania o przyjęcie do WTO już w 1986 r. W 1999 r. Państwo Środka podpisało porozumienie handlowe z USA, a w 2000 z Unią Europejską. Zob. *WTO successfully concludes negotiations on China's entry*, http://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr243_e.htm (20.03.2013 r.)

⁴ G20 (znane również jako G20+, G23, G21) to grupa państw rozwijających się, utworzona w sierpniu 2003 r., do której obecnie należą 23 państwa, tj. Argentyna, Brazylia, Boliwia, Chile, Kuba, Ekwador, Egipt, Gwatemala, Indie, Indonezja, Meksyk, Nigeria, Pakistan, Paragwaj, Peru, Filipiny, RPA, Tanzania, Tajlandia, Urugwaj, Wenezuela, Zimbabwe. Z kolei grupa G90 jednoczy państwa afrykańskie, kraje z grupy AKP oraz państwa najmniej rozwinięte (LDCs). Zob. *Groups in the negotiations*, http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm (20.03.2013).

⁵ Zob. *The WTO under fire*, „The Economist”, 20 September 2003, s. 29-31; *Przebrana systemu wielonarodowych negocjacji*, „Rynki Zagraniczne” 30 IX-3 X 2003; *Singapore WTO Ministerial Declaration*, WT/MIN(96)/DEC, 18 December 1996, http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/wtodec_e.htm (20.03.2013).

⁶ Doha Work Programme, Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004 (July Agreement), WT/L/579.

⁷ WTO, 2006 News Items, Talks suspended „Today there are only losers” http://www.wto.org/english/news_e/news06_e/mod06_summary_24july_e.htm; WTO, 2006 News Items, „It's time for serious thinking on what's at stake here” – Lamy, http://www.wto.org/english/news_e/news06_e/tnc_chair_report_27july06_e.htm (20.03.2013).

⁸ Zob. Report to the trade negotiations committee by the chairman of the special session of the Committee on Agriculture, Ambassador Crawford Falconer, 11 August 2008, WTO, JOB 08/95.

czającego”, pozwalającego państwom rozwijającym się podnieść cła w sytuacji wzrostu importu produktów rolnych lub znacznego spadku ich cen⁹. Na przełomie listopada i grudnia 2009 r. w Genewie odbyła się VII Konferencja Ministerialna WTO, która ponownie nie przełamała impasu negocjacyjnego. Ministrowie handlu państw członkowskich WTO podkreślili znaczenie rokowań, zwłaszcza dla państw rozwijających się, oraz nowe zadania dla WTO w kontekście światowego kryzysu. W grudniu 2011 r. odbyła się VIII Konferencja Ministerialna w Genewie, która nie miała charakteru negocjacyjnego, jednak była traktowana jako ostatnia szansa na zamknięcie rokowań. Termin ten z kilku względów, m.in. wyborów prezydenckich w USA w 2012 r., uznawany był za realną szansę na zakończenie negocjacji (tzw. *window of opportunity*). Ponownie jednak data zakończenia negocjacji nie została dotrzymana, natomiast za pewien sukces spotkania można jedynie uznać sfinalizowanie przystąpienia Rosji do WTO¹⁰.

Przyczyny upadku rundy z Dohy można podzielić na trzy grupy: zewnętrzne – związane ze zmieniającymi się uwarunkowaniami geopolitycznymi, wewnętrzne – związane z funkcjonowaniem WTO i trybem podejmowania decyzji, oraz wynikające ze sprzecznych interesów państw członkowskich WTO. Bez wątpienia jednym z czynników opóźniających negocjacje są zmieniające się okoliczności polityczne, determinujące położenie WTO. Cykl wyborczy w największych państwach członkowskich WTO oraz ich sytuacja wewnętrzna nie pozostają bowiem bez znaczenia dla funkcjonowania WTO. Dlatego niezwykle istotna jest synchronizacja tempa negocjacji, np. z wyborami w Stanach Zjednoczonych. Przeoczenie dobrego momentu na finalizację rokowań może wiązać się m.in. z oczekiwaniem na nową agendę polityki handlowej USA. To samo zastrzeżenie dotyczy sytuacji wewnętrznej w Unii Europejskiej. Wybory w najważniejszych państwach UE, a także koniec kadencji Komisji Europejskiej wpływają na kalendarz negocjacji w WTO. Unia Europejska ustala wówczas nowe stanowisko i proces ten może opóźniać negocjacje¹¹. Poza tym w ciągu ponad dziesięciu lat od rozpoczęcia negocjacji w znacznym stopniu zmieniła się sytuacja w gospodarce światowej, pojawiły się nowe cele do osiągnięcia, ale także nieprzewidziane problemy. Jednym z nich jest kryzys finansowy, którego konsekwencją jest narastający protekcjonizm. Członkowie WTO skupili się bardziej na walce ze skutkami kryzysu w swoich państwach niż na szukaniu kompromisu w ramach WTO. Konsekwencją kryzysu jest także wzmożone zainteresowanie członków WTO integracją regionalną, która może doprowadzić do erozji wielostronnego systemu handlu w wyniku przyjmowania dużej ilości dwustronnych porozumień ze

⁹ E. Kaliszuk, *Negocjacje w Genewie – fiasko zamiast przełomu*, „Wspólnoty Europejskie” 2008, nr 4, s. 7.

¹⁰ FR wnioszek o członkostwo w GATT złożyła już w 1993 r. http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_russie_e.htm (20.03.2013); F. Erixon, *Russia in the WTO: Unriddling the Mystery of Russia's Trade Policy*, ECIPE Bulletin No. 05/2012.

¹¹ Zob. np. *The WTO Doha Trade Round — Unlocking the Negotiations and Beyond*, 16 November 2011, <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/111611.pdf> (20.03.2013).

szkodą dla stosunków wielostronnych¹². Z drugiej strony jednym ze sposobów walki ze spowolnieniem gospodarczym jest zwiększenie liberalizacji handlu poprzez ograniczenie stosowania nowych barier w handlu międzynarodowym i innych niezgodnych z regułami WTO praktyk¹³.

Kolejną przyczyną utrudniającą zakończenie rokowań jest duża liczba uczestników obrad. Obecnie do WTO należy 159 państw¹⁴, a wśród tak licznej grupy negocjujących stron trudno o szybkie decyzje i brak konfliktów interesów. Dodatkowo pod względem technicznym negocjacjami rządzą dwie reguły: kompromisu oraz zasada jednolitego zobowiązania (*Single Undertaking*). Ich realizacja w praktyce oznacza „że nic nie będzie uzgodnione, dopóki wszystko nie będzie uzgodnione”. Wydaje się, że reguły te sprawdzały się przy mniejszej liczbie uczestników rokowań oraz mniej kontrowersyjnych tematach agendy negocjacyjnej¹⁵. Trudno sobie jednak wyobrazić rezygnację WTO z zasady kompromisu, leży ona wszak u podstaw funkcjonowania tej organizacji, zapewnia też poczucie bezpieczeństwa stronom rokowań bez względu na ich polityczne i ekonomiczne znaczenie na forum WTO. Poza tym rezygnacja z wypracowanego przez lata systemu podejmowania decyzji mogłaby być uznana za próbę wykluczenia części państw z możliwości wywierania wpływu na podejmowane w WTO postanowienia. Byłby to krok niezrozumiały i szkodliwy dla WTO, także ze względów wizerunkowych. Organizacja ta bowiem narażona jest na krytykę ze strony przeciwników globalizacji, a zatem wprowadzenie np. głosowania lub innego mniej koncyliacyjnego systemu podejmowania decyzji mogłoby być odebrane jako zamach na równe prawa państw członkowskich WTO. W obliczu przedłużających się negocjacji należałoby jednak rozważyć opcję przyjmowania pojedynczych porozumień, nie czekając na zakończenie prac we wszystkich grupach negocjacyjnych. Takie rozwiązanie mogłoby się przyczynić do szybszego przyjęcia porozumienia końcowego i uniknięcia zablokowania negocjacji w sytuacji braku kompromisu w jednej z grup, pozostawiając przy tym możliwość kontynuowania rokowań w kontrowersyjnej grupie negocjacyjnej, aż do osiągnięcia kompromisu¹⁶. Z drugiej strony, jak trafnie zauważa S. Harbinson, nie ma reguły, która nakazywałaby prowadzenie negocjacji zgodnie z zasadą jednolitego przedsięwzięcia, a praktyka funkcjonowania WTO pokazuje, że próby podejmowania negocjacji poza wspólną agendą nie przynosiły żadnych postępów. Przykładem mogą być negocjacje prowadzone w grupie rolnej oraz w usługach, które rozpoczęły się w 2000 r., a więc

¹² F. Erixon, R. Sally, *Trade, globalisation and emerging protectionism*, ECIPE Working Paper No. 2/2010.

¹³ Zob. np.: P. Lamy, *The world economy needs more trade to stave off recession*, http://www.wto.org/english/news_e/news12_e/trdev_28nov12_e.htm, *Protectionist pressures on the rise, latest G20 monitoring report says*, http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/igo_24may11_e.htm (20.03.2013).

¹⁴ Dane WTO na dzień 2.03.2013 r., http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm (20.03.2013).

¹⁵ Zob. *The WTO Doha Trade Round...*, s. 3.

¹⁶ J. Skrzypczyńska, *GATT/WTO a polityka rolna Unii Europejskiej*, Wyd. Naukowe WNPiD, Poznań 2010.

przed rundą z Dohy, i nie doprowadziły do większych sukcesów. A zatem zasada ta w pewnym zakresie gwarantuje jakikolwiek postęp w rokowaniach¹⁷. Ostatecznie jednak na brak kompromisu wpływają przede wszystkim różnice stanowisk i interesów państw członkowskich WTO. W przeciwieństwie do GATT, gdzie wiodąca rola należała do USA oraz Wspólnoty Europejskiej, obecnie podział sił w WTO jest zupełnie inny. Nie jest już możliwa sytuacja, że państwa Quad¹⁸ przeforsują swoje stanowisko z pominięciem postulatów innych stron rokowań. Państwa rozwijające się w porównaniu z poprzednimi rundami są znacznie lepiej przygotowane, zorganizowane i bardziej zdeterminowane do osiągnięcia swoich celów negocjacyjnych. Największe spory pośród około dwudziestu tematów negocjacyjnych poruszonych w DDA tradycyjnie już towarzyszą negocjacjom rolnym. Paradoksalnie większość państw rozwijających się nie dąży do nieograniczonego zliberalizowania handlu artykułami rolno-spożywczymi, obawiając się kosztów wprowadzenia nowych reguł oraz ewentualnej utraty korzyści wynikających z mechanizmu specjalnego i zróżnicowanego traktowania w handlu¹⁹. A zatem stanowisko negocjacyjne państw rozwijających się jest zróżnicowane i zależy od ich potencjału ekonomicznego i udziału w handlu międzynarodowym. Zdecydowanymi zwolennikami liberalizacji handlu rolnego są najwięksi eksporterzy rolni z grupy Cairns²⁰. Choć również wśród tych państw można znaleźć kraje, które podchodzą do zaproponowanych rozwiązań z dużą nieufnością, np. RPA i Pakistan. Przeciwno liberalizacji w proponowanej przez WTO formule występują Chiny i Indie. W opozycji do liberalizacji są też tradycyjnie kraje wysoko rozwinięte, w mocnym stopniu chroniące sektor rolny, tj. Szwajcaria, Japonia, Norwegia i Korea Południowa²¹. Za liberalizacją w sektorze rolnym opowiadają się Stany Zjednoczone oraz Unia Europejska. Należy jednak zauważyć, że stanowiska wewnątrz UE są zróżnicowane – od popierających liberalizację (np. Wielka Brytania) do sceptycznych (np. Francja, Polska)²². Brak kompro-

¹⁷ Zob. S. Harbinson, *The WTO must bounce back*, ECIPE Policy Briefs, No. 09/2012, http://www.ecipe.org/media/publication_pdfs/PB201209.pdf (20.03.2013).

¹⁸ Skrót oznaczający Unię Europejską, Stany Zjednoczone, Kanadę oraz Japonię. http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org3_e.htm.

¹⁹ Zob. np. M. Grącik-Zajackowski *Kraje rozwijające się a perspektywa zakończenia rundy WTO z Doha*, Biuletyn Instytutu Zachodniego w Poznaniu, nr 81 z dnia 16.04.2012 r.

²⁰ Grupa Cairns to eksporterzy produktów rolnych, których eksport obejmuje 23% światowej sprzedaży produktów rolnych. Należą do niej: Argentyna, Australia, Boliwia, Brazylia, Kanada, Chile, Kolumbia, Kostaryka, Gwatemala, Indonezja, Malezja, Nowa Zelandia, Pakistan, Paragwaj, Peru, Filipiny, RPA, Tajlandia, Urugwaj. Nazwa grupy pochodzi od miasta w Australii, w którym została założona w sierpniu 1986 r. przed rozpoczęciem negocjacji w Urugwaju. Zob. <http://www.cairnsgroup.org> (12.02.2013).

²¹ Zob. J.J. Michałek, J. Wilkin, *Wstępna ocena konsekwencji niepowodzenia sesji ministerialnej Doha (lipiec 2008) dla instrumentów stosowanych w ramach WPR*, [w:] *Polityka Unii Europejskiej po 2013 roku*, UKiE, Warszawa 2008, s. 58-60.

²² J. Skrzypczyńska, *Negocjacje rolne w ramach rundy z Doha WTO – przebieg i główne problemy rokowań*, „Ekonomia” 12, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2010.

misu jest też odczuwalny w negocjacjach nad liberalizacją dostępu do rynku dla towarów nierolnych (NAMA). Chodzi przede wszystkim o projekt tzw. liberalizacji sektorowej, która zakłada pogłębione redukcje ceł, a nawet ich wyeliminowanie w wybranych sektorach przemysłu. Na podstawie dotychczasowego przebiegu negocjacji oraz analizy rokowań prowadzonych w ramach GATT można postarać się nakreślić kilka scenariuszy dalszego rozwoju wydarzeń.

Scenariusz optymistyczny zakłada, że negocjacje uda się sfinalizować na nadchodzącej konferencji ministerialnej na Bali w grudniu 2013 r. Za takim rozwojem wydarzeń przemawia fakt, że byłby to wielki sukces ustępującego z końcem sierpnia 2013 r. dyrektora generalnego WTO Pascala Lamy'ego, który z niezwykłą determinacją namawiał strony sporu do podjęcia bardziej intensywnych prób zakończenia rokowań²³. Jednak na podstawie dotychczasowych doświadczeń taki rozwój sytuacji wydaje się nieprawdopodobny. Zwłaszcza w kontekście wielokrotnie niedotrzymywanych terminów zakończenia rokowań, wyznaczania terminów „ostatecznych”, nie do przekroczenia, i wielu podobnych sytuacji, które podkopały wiarę w sukces Agendy Dohijskiej.

Scenariusz drugi, realistyczny, zakłada brak kompromisu przez najbliższy czas i podjęcie ostatecznej decyzji na kolejnej konferencji ministerialnej w 2015 r. Być może udałoby się wypracować scenariusz przyjmowania porozumień w poszczególnych sektorach albo inne rozwiązanie, choć w części odpowiadające celom zawartym w DDA²⁴. Należy wspomnieć, że obecnie trwają prace nad wyborem nowego szefa WTO. W wyborach bierze udział dziewięciu kandydatów reprezentujących: Kenię, Ghanę, Brazylię, Meksyk, Kostarykę, Indonezję, Nową Zelandię, Jordanię oraz Koreę. Ostateczna decyzja o wyborze nowego dyrektora generalnego WTO zapadnie w maju 2013 r. Nie sposób nie zauważyć, że wśród kandydatów dominują przedstawiciele państw rozwijających się. To również pokazuje, jak rozkładają się dzisiaj siły w WTO. Dotychczas bowiem tylko raz szef WTO pochodził z państwa rozwijającego się²⁵. Scenariusz trzeci, pesymistyczny, zakłada, że rokowania po utknięciu w martwym punkcie nie zostaną nigdy sfinalizowane. Konsekwencją takiej sytuacji może być jeszcze większa skłonność państw członkowskich WTO do zawierania porozumień dwustronnych, erozja systemu WTO, wzrost protekcjonizmu. Cenę za taki finał DDA, oprócz światowego handlu, zapłaciłaby też sama WTO, dla której

²³ Zob. *Lamy urges „credible” results at Bali Ministerial*, http://wto.org/english/news_e/news12_e/tnc_stat_07dec12_e.htm (20.03. 2013).

²⁴ Doświadczenia GATT pokazały, że osobowość DG może znacząco wpłynąć na negocjacje. Pozytywnym przykładem jest tu postać Arthura Dunkela, który skutecznie mediował w trakcie przeciągającej się rundy urugwajskiej GATT. Jego pozycja (*Dunkel's Draft*) stała się podstawą do negocjacji ostatecznego porozumienia. Zob. http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl13_e.htm (20.03.2013).

²⁵ Był to sprawujący funkcję od 2002 do 2005 r., pochodzący z Tajlandii, Supachai Panitchpakdi, *Previous GATT and WTO Directors-General*, http://www.wto.org/english/thewto_e/dg_e/exdgs_e.htm (20.03.2013).

byłaby to dotkliwa porażka, marginalizująca jej znaczenie na arenie międzynarodowej i wpływ na handel międzynarodowy.

Bez zdecydowanych sygnałów płynących ze strony Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych oraz państw rozwijających się funkcjonowanie WTO jest zagrożone, a jej znaczenie ograniczone²⁶. Przełamanie impasu i próby sfinalizowania rokowań przyniosłyby z całą pewnością korzyści wynikające ze zwiększenia wymiany handlowej oraz wzmocnienia wielostronnych reguł handlu. Państwa członkowskie WTO powinny podjąć trud refleksji na temat przyszłości WTO, zwłaszcza w kontekście ewentualnej reformy instytucjonalnej, która poprawi jej funkcjonowanie, a także roli, jaką WTO ma odgrywać w gospodarce światowej.

Literatura

- Doha Work Programme, Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004 (July Agreement), WT/L/579.
- Erixon F., Sally R., *Trade, globalisation and emerging protectionism*, ECIPE Working Paper no. 2/2010.
- Erixon F., *Russia in the WTO: Unriddling the mystery of Russia's trade policy*, ECIPE Bulletin no. 05/2012.
- Grącik-Zajczkowski M., *Kraje rozwijające się a perspektywa zakończenia rundy WTO z Doha*, Biuletyn Instytutu Zachodniego w Poznaniu, nr 81, 16.04.2012.
- Gradziuk A., *Przyczyny i konsekwencje zawieszenia negocjacji WTO w ramach Doha Development Agenda*, Biuletyn PISM 2006, nr 45.
- Harbinson S., *The WTO must bounce back*, ECIPE Policy Briefs, no. 9, 2012.
<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/111611.pdf>.
- http://www.wto.org/english/news_e/news09_e/mn09a_02dec09_e.htm.
- http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.htm.
- Kaliszuk E., *Negocjacje w Genewie – fiasko zamiast przełomu*, „Wspólnoty Europejskie” 2008, nr 4.
- Lamy P., *It's time for serious thinking on what's at stake here*, http://www.wto.org/english/news_e/news06_e/tnc_chair_report_27july06_e.htm.
- Michalek J.J., Wilkin J., *Wstępna ocena konsekwencji niepowodzenia sesji ministerialnej Doha (lipiec 2008) dla instrumentów stosowanych w ramach WPR*, [w:] *Polityka Unii Europejskiej po 2013 roku*, UKIE, Warszawa 2008.
- Przegrana systemu wielonarodowych negocjacji*, „Rynki Zagraniczne” 30.09-3.10.2003.
- Report to the trade negotiations committee by the chairman of the special session of the Committee on Agriculture, Ambassador Crawford Falconer, 11 August 2008, WTO, JOB 08/95.
- Singapore WTO Ministerial Declaration, WT/MIN(96)/DEC 18 December 1996, http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/wtodec_e.htm.

²⁶ Jak pisze S. Harbinson, niektóre z państw członkowskich WTO traktują forum tej organizacji jako narzędzie do osiągnięcia jednostronnych korzyści z handlu, inne z kolei jako szansę na sprawiedliwy podział profitów płynących z liberalizacji handlu międzynarodowego. Dopóki spojrzenia na rolę WTO będą tak różne, żaden kompromis nie będzie możliwy. Zob. S. Harbinson, *The WTO must bounce back*, ECIPE Policy Briefs, no. 09/2012.

- Skrzypczyńska J., *GATT/WTO a polityka rolna Unii Europejskiej*, Wyd. Naukowe WNPiD, Poznań 2010.
- Skrzypczyńska J., *Liberalizacja handlu międzynarodowego artykułami rolnymi w Rundzie Katarskiej WTO*, [w:] *Integracja a globalizacja*, red. J. Rymarczyk, W. Michalczyk, t. 2, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2006.
- Skrzypczyńska J., *Negocjacje rolne w ramach rundy z Doha WTO – przebieg i główne problemy rokowań*, „Ekonomia” 12, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2010.
- The WTO under fire*, “The Economist”, 20.09.2003.
- WTO successfully concludes negotiations on China’s entry*, http://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr243_e.htm.
- WTO: 2006 News Items, Talks suspended “Today there are only losers”, http://www.wto.org/english/news_e/news06_e/mod06_summary_24july_e.htm.

THE REASONS FOR THE LACK OF COMPROMISE IN THE NEGOTIATIONS IN THE WTO DEVELOPMENT ROUND

Summary: The Doha Round began with a ministerial-level meeting in Doha, Qatar in 2001. Despite the ambitious agenda of the negotiations, the WTO members failed to meet the deadline settled in Doha. The main negotiations problems still are: agriculture, the special safeguard mechanism (SSM), sensitive products, NAMA. The causes of lack of compromise are also the system of decision making under WTO and the domestic situation in member countries caused by the financial crisis.

Keywords: WTO, trade liberalization, negotiations, Doha Agenda.