

**PRACE NAUKOWE**

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

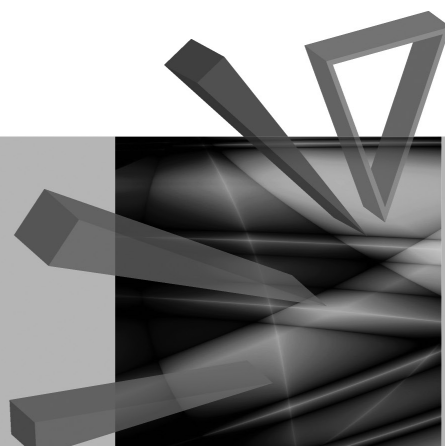
**RESEARCH PAPERS**

of Wrocław University of Economics

**267**

# **Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu**

**Tom 1**



Redaktorzy naukowi

**Jan Rymarczyk, Małgorzata Domiter,  
Wawrzyniec Michalczyk**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2012

Recenzenci: Jarosław Kundera, Leon Olszewski, Zdzisław Puślecki,  
Kazimierz Starzyk, Krystyna Żołądkiewicz

Redaktorzy Wydawnictwa: Elżbieta Kożuchowska, Aleksandra Śliwka

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

[www.ibuk.pl](http://www.ibuk.pl), [www.ebscohost.com](http://www.ebscohost.com),

The Central and Eastern European Online Library [www.ceeol.com](http://www.ceeol.com),

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

[http://kangur.uek.krakow.pl/bazy\\_ae/bazekon/nowy/index.php](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](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wrocław 2012

**ISSN 1899-3192**

**ISBN 978-83-7695-235-2 (całość)**

**ISBN 978-83-7695-239-0 t. 1**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	9
<b>Łukasz Ambroziak:</b> Handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej na przykładzie przemysłu motoryzacyjnego .....	11
<b>Eric Ambukita:</b> Wielkie gospodarki wschodzące – nowi partnerzy gospodarczy krajów Afryki .....	25
<b>Anna Barwińska-Małajowicz:</b> Inwestycje w kapitał ludzki w kontekście <i>brain waste</i> .....	37
<b>Daša Belkovicsová:</b> Theoretical models of financing tertiary education and its application on example of Slovakia.....	48
<b>Mateusz Benedyk:</b> Wpływ banków centralnych na inwestycje od czasu wybuchu kryzysu finansowego.....	54
<b>Zbigniew Bentyn:</b> Wpływ rozwiązań informatycznych na zmianę zachowań nabywczych klientów oraz rozwiązań logistycznych przedsiębiorstw handlowych.....	63
<b>Joanna Bogolebska:</b> Zarządzanie rezerwami walutowymi Chin – problemy i wyzwania.....	73
<b>Magdalena Broszkiewicz, Paweł Broszkiewicz:</b> Rola ładu korporacyjnego w przeciwdziałaniu manipulacjom na globalnych rynkach kapitałowych .	84
<b>Ignacy H. Chrzanowski:</b> Economics and politics of foreign direct investment. Is it beneficial for the recipient countries?.....	96
<b>Anna Chrzęściewska:</b> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Indii.....	110
<b>Małgorzata Czarnas:</b> Rozwój korporacji transnarodowych na przykładzie Amazon.com.....	121
<b>Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes, Katarzyna Śledziwska:</b> PKB i handel państw transformacji w czasie kryzysu gospodarczego .....	130
<b>Katarzyna Czech:</b> Realizacja celów Strategii Europa 2020 – Polska na tle wybranych krajów UE .....	140
<b>Tomasz Dorożyński:</b> Znaczenie funduszy strukturalnych Unii Europejskiej dla polskich regionów.....	151
<b>Kamila Drelich:</b> Controlling projektów jako narzędzie współpracy wewnętrzkoncernowej.....	162
<b>Agnieszka Dybizbańska:</b> Konkurencyjność państw strefy euro w kontekście kryzysu gospodarczego.....	170
<b>Katarzyna Dymitrow:</b> Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój gospodarczy Indii .....	180

<b>Po-Kai Fang:</b> Taiwan's strategy of integrating into global and regional economy .....	190
<b>Bartosz Fortuński:</b> Proekologiczne podejście do energetyki i jej wpływ na handel zagraniczny Unii Europejskiej .....	200
<b>Joanna Garlińska-Bielawska, Magdalena Opiola:</b> Handel Maquiladora w kontekście obecnego kryzysu gospodarczego .....	210
<b>Jadwiga Gierczycka:</b> Wpływ kryzysu w strefie euro na sytuację gospodarczą Polski .....	221
<b>Małgorzata Grącik-Zajaczkowski:</b> Kraje rozwijające się w ramach rundy WTO z Doha .....	230
<b>Bohdan Jeliński:</b> Rekonfiguracja gospodarki globalnej (dynamika, mechanizmy, struktury) .....	241
<b>Bogusław Kaczmarek, Katarzyna Świącicka:</b> Potencjał rozwojowy (inwestycyjny) MŚP na terenie województwa łódzkiego .....	253
<b>Barbara Klimas:</b> Inwestycje w kapitał wiedzy jako wyzwanie dla polityki państwa w globalizującej się gospodarce .....	260
<b>Szymon Kłopocki:</b> Lokalna i globalna współpraca firm w klastrze .....	272
<b>Irena Kociszewska, Monika Kamińska:</b> Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w latach 2007-2010 .....	282
<b>Aneta Kosztowniak:</b> Przepływy BIZ i zmiany struktury akumulacji kapitału a wzrost gospodarczy w krajach wschodzących i rozwijających się .....	295
<b>Anetta Kuna-Marszałek:</b> Rola ekoinnowacji w strategii działania przedsiębiorstw na przykładzie systemów zarządzania środowiskiem .....	309
<b>Jarosław Kuśpit:</b> Rozwój stosunków gospodarczych z zagranicą krajów byłego ZSRR .....	320
<b>Andżelika Kuźnar:</b> Dobra niematerialne oparte na wiedzy jako czynnik wzrostu innowacyjności Unii Europejskiej .....	330

## Summaries

<b>Łukasz Ambroziak:</b> Intra-industry trade of the Visegrad Countries: the case of automotive industry .....	24
<b>Eric Ambukita:</b> Big emerging economies – new economic partners for African countries .....	36
<b>Anna Barwińska-Malajowicz:</b> Investments in human capital in the context of “brain waste” .....	46
<b>Daša Belkovicsová:</b> Teoretyczne modele finansowania szkolnictwa wyższego i ich zastosowanie na przykładzie Słowacji .....	53
<b>Mateusz Benedyk:</b> Influence of central banks policies on investments since the financial crisis .....	62

<b>Zbigniew Bentyn:</b> The impact of information solutions on the change of customers' behavior and trading companies logistics.....	72
<b>Joanna Bogolebska:</b> Management of foreign reserves in China – problems and challenges.....	83
<b>Magdalena Broszkiewicz, Paweł Broszkiewicz:</b> The role of corporate governance in solving the problem of manipulations on the global capital markets.....	95
<b>Ignacy H. Chrzanowski:</b> Ekonomiczne i polityczne aspekty zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Czy są one korzystne dla odbiorców?.....	109
<b>Anna Chrzęściewska:</b> Foreign Direct Investment outflows from India.....	120
<b>Małgorzata Czarnas:</b> Development of transnational corporations on the example of Amazon.com.....	129
<b>Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes, Katarzyna Śledziwska:</b> GDP and trade of transformation countries in the time of the economic crisis.....	139
<b>Katarzyna Czech:</b> Implementation of goals of the Europe 2020 strategy – Poland compared to selected EU countries.....	150
<b>Tomasz Dorożyński:</b> The role of EU structural funds for regions in Poland..	161
<b>Kamila Drelich:</b> Controlling of projects as the instrument of intercompany cooperation.....	169
<b>Agnieszka Dybizbańska:</b> Competitiveness of the euro zone countries in the context of economic crisis.....	179
<b>Katarzyna Dymitrow:</b> The influence of direct foreign investments on the economic development of India.....	189
<b>Po-Kai Fang:</b> Tajwan: globalna i regionalna strategia integracji ekonomicznej.....	199
<b>Bartosz Fortuński:</b> Environmental approach to energy and its impact on foreign trade of the European Union.....	209
<b>Joanna Garlińska-Bielawska, Magdalena Opiola:</b> Trade under Maquiladoras in conjunction with the current economic crisis.....	220
<b>Jadwiga Gierczycka:</b> Impact of the crisis in the euro zone on the economic situation of Poland.....	229
<b>Małgorzata Grącik-Zajaczkowski:</b> Developing countries in the WTO Doha round.....	240
<b>Bohdan Jeliński:</b> Global economy reconfiguration.....	252
<b>Bogusław Kaczmarek, Katarzyna Święcicka:</b> An investment potential of SME in the area of Łódź Voivodeship.....	259
<b>Barbara Klimas:</b> Investments in knowledge capital as a challenge for the state policy in the globalizing economy.....	271
<b>Szymon Kłopocki:</b> Local and global firm cooperation in clusters.....	281
<b>Irena Kociszewska, Monika Kamińska:</b> Foreign direct investments in Poland between 2007-2010.....	294

---

<b>Aneta Kosztowniak:</b> FDI flows and changes of structure of capital accumulation vs. economic growth in the emerging and developing countries.....	308
<b>Anetta Kuna-Marszalek:</b> The role of eco-innovations in business strategy as an example of environmental management systems .....	318
<b>Jarosław Kuśpit:</b> The development of economic relations with foreign countries of the former USSR .....	329
<b>Andżelika Kuźnar:</b> Intangibles based on knowledge as a factor of the innovation growth of the European Union .....	339

**Małgorzata Grącik-Zajaczkowski**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

---

## KRAJE ROZWIJAJĄCE SIĘ W RAMACH RUNDY WTO Z DOHA

---

**Streszczenie:** Celem artykułu jest przedstawienie najważniejszych interesów krajów rozwijających się w ramach toczących się rokowań rundy WTO z Doha, a także analiza możliwości ich realizacji na obecnym etapie negocjacji. Jest to próba odpowiedzi na pytania, jakie wyzwania lub możliwości dla państw rozwijających się niosą ze sobą obecne rokowania w WTO i czy dzięki nowym uzgodnieniom kraje te uzyskają możliwość włączenia się do głównego nurtu gospodarki światowej?

**Słowa kluczowe:** liberalizacja, negocjacje wielostronne, rozwój, system handlowy, preferencje handlowe.

### 1. Wstęp

Ponad dwie trzecie członków WTO to państwa rozwijające się. Najbardziej wyraźnym przejawem ich rosnącego znaczenia w gospodarce światowej jest trwająca od 2001 r. runda rozwojowa WTO z Doha (*Doha development round*). Jej pomyślne zakończenie wiąże się z przyjęciem ostatecznego porozumienia i rozwiązaniem najważniejszych kwestii, które dzielą uczestników rokowań z państw Północy i Południa. Przede wszystkim chodzi o włączenie krajów rozwijających się do głównego nurtu gospodarki światowej i ich integrację z wielostronnym system handlowym.

Interesy krajów rozwijających są kluczem do rozwiązania problemów międzynarodowego systemu handlowego. Perspektywa realnych korzyści dzięki nowym uzgodnieniom w ramach WTO mogłaby oznaczać w dłuższej perspektywie zmniejszenie ubóstwa i polepszenie warunków życia. Do tego potrzebne jest jednak przyjęcie i wdrożenie instrumentów i mechanizmów instytucjonalnych przez wszystkich członków WTO. Po stronie państw wysoko rozwiniętych jest to zniesienie lub znaczące ograniczenie dotacji dla rolnictwa, otwarcie rynków na towary o szczególnym znaczeniu dla państw niżej rozwiniętych oraz rozszerzenie zakresu wsparcia technicznego i systemu specjalnych preferencji. Z kolei państwa rozwijające się, szczególnie o wysokich dochodach, takie jak Chiny, Indie czy Brazylia, zobowią-

zane są do wdrożenia zaległych porozumień przyjętych jeszcze podczas rundy uru-gwajskiej czy obniżenia wysokich barier taryfowych.

Celem artykułu jest przedstawienie najważniejszych interesów krajów rozwija-jących się w ramach toczących się rokowań, a także analiza możliwości ich realiza-cji na obecnym etapie negocjacji rundy z Doha. Jest to próba odpowiedzi na pytania, jakie wyzwania lub możliwości dla państw rozwijających się niosą ze sobą obecne rokowania w WTO i czy dzięki nowym uzgodnieniom kraje te uzyskają możliwość włączenia się do głównego nurtu gospodarki światowej?

## 2. Runda „rozwojowa”?

Głównym celem rundy WTO Doha jest przyjęcie nowych zasad liberalizujących han-del międzynarodowy sprzyjających poprawie warunków w krajach rozwijających się. Zobowiązanie państw wysoko rozwiniętych do udzielenia wsparcia na rzecz krajów biedniejszych ma koncentrować się na wzmocnieniu ich zdolności eksporto-wych, zróżnicowaniu zdolności produkcyjnych i zapewnieniu dostępu towarów na nowe rynki przy jednoczesnym wprowadzeniu dalszych rozwiązań liberalizujących handel międzynarodowy. Nieodłącznym elementem działań zmierzających do zin-tegrowania gospodarek krajów najmniej rozwiniętych z gospodarką światową jest pomoc techniczna związana z handlem (*trade-related technical assistance*) oraz wzmocnienie ich potencjału handlowego (*capacity building*)<sup>1</sup>. Zakłada się, że przy-jęcie nowego pakietu pomocy towarzyszącego ustaleniom liberalizacyjnym powin-no być komplementarne w stosunku do prowadzonych działań znoszących bariery handlowe, przy czym w większym stopniu ma być uwzględniony czynnik zróżnico-wanego rozwoju wśród krajów rozwijających się.

W Deklaracji Ministerialnej WTO z 14 listopada 2001 r. zapisano, że celem run-dy jest wypracowanie zasad handlu międzynarodowego, które w większym stopniu niż dotychczasowe porozumienia GATT/WTO wspierałyby interesy krajów rozwi-jających się i pozwoliły im na szersze włączenie się do wielostronnego systemu handlowego. Spotkania ministerialne w ramach rundy odbyły się kolejno w: Cancún w 2003 r., w Genewie w 2004 r., w Hongkongu w 2005 r. oraz ponownie w Genewie w 2006 i 2008 r. Trudności, które towarzyszyły powołaniu rundy, wskazywały na poważne wyzwania piętrzące się przed uczestnikami międzynarodowego systemu handlowego. Skala problemów i punktów spornych między nimi nie zapowiadała szybkiego zakończenia negocjacji, które wstępnie ustalono na 1 stycznia 2005 r., a następnie przedłużano każdego kolejnego roku trwania rokowań. Potwierdzeniem tego były zarówno problemy z podpisaniem deklaracji otwierającej rozmowy wie-lostronne w Doha w listopadzie 2001 r. i obawa przed powtórzeniem scenariusza konferencji z Seattle z 1999 r., jak i oficjalne zawieszenie obrad przez dyrektora generalnego WTO Lamy’ego w lipcu 2006 r.

<sup>1</sup> *Ministerial Declaration*, Doha, 14 November 2001.



Mimo impasu negocjacje z niewielkimi przerwami toczą się dalej. Ich uczestnicy zobowiązali się do „redukcji lub eliminacji stawek celnych, włączając w to najwyższe taryfy, wysokie stawki celne oraz eskalację ceł, jak również bariery pozataryfowe, szczególnie dotyczące eksportu produktów, którymi zainteresowane były kraje rozwijające się”<sup>2</sup>.

Rozwojowy wymiar agendy przejawia się w utrzymaniu zasady specjalnego i wyróżniającego traktowania (*special and different treatment*, S&D) wobec krajów rozwijających się i najmniej rozwiniętych (*least developed countries*, LDCs). Jest ona stosowana w formie specjalnych klauzul, które dają tym krajom prawo do dłuższego okresu przeznaczonego na przyjęcie i realizację porozumień lub umożliwiają wzrost pomocy technicznej, a także zniesienie taryf celnych na ściśle określone produkty. Proponowana formuła utrzymania przepisów S&D składa się z pięciu kategorii. Pierwsza dotyczy wzmocnienia możliwości handlowych przez dostęp do nowych rynków (*market access*), druga to zobowiązania członków WTO do brania pod uwagę interesów krajów rozwijających się, w trzeciej grupie znalazły się przepisy umożliwiające zachowanie elastyczności w zakresie zobowiązań krajów rozwijających się, czwarta dotyczy dłuższych okresów dostosowawczych do nowych reguł dla krajów rozwijających się, a piąta związana jest z pomocą techniczną (*technical assistance*) dla tych krajów<sup>3</sup>. W przypadku znacznej liczby państw rozwijających się gwarancja utrzymania systemu SDT jest podstawą integracji z międzynarodowym systemem handlowym i warunkiem ich zgody na dalszą liberalizację handlu.

### 3. Rolnictwo

Priorytetowe znaczenie dla państw rozwijających się ma rolnictwo. W głównej mierze ich gospodarka przejawia cechy struktury monokulturowej, przeważnie posiada surowcowo-rolniczy charakter, opiera się na produkcji i eksporcie jednego produktu lub co najwyżej kilku produktów. Sytuacja taka prowadzi do uzależnienia się rozwoju danego kraju od popytu na określony towar. Większość nakładów inwestycyjnych jest bowiem kierowana na rozwój wybranej jednej gałęzi lub sektora gospodarki. Z drugiej strony znaczenie rolnictwa dla gospodarek państw wyżej rozwiniętych również pozostaje priorytetowe, o czym świadczy fakt, że jest ono najbardziej chronionym sektorem gospodarki i tym samym stanowi klucz do dalszej liberalizacji

---

<sup>2</sup> Program wielostronnych negocjacji objął następujące sektory: rolnictwo, produkty przemysłowe (inaczej: dostęp na rynek towarów nierolniczych; *non-agricultural market access* – NAMA); usługi; prawo własności intelektualnej (oznaczenie geograficzne, TRIPs, reguły ochrony zdrowia); tematy singapurskie (inwestycje, polityka konkurencji, zasada przejrzystości przy zamówieniach rządowych, ułatwienia w handlu); reguły WTO odnoszące się do antydumpingu, subsydiów, regionalnych porozumień handlowych) oraz problemy związków między handlem a ochroną środowiska naturalnego. Tamże.

<sup>3</sup> Special and Different Treatment for Least Developed Countries, WTO Committee on Trade and Development, WT/COMTD/W/135, 5 October 2004, <http://docsonline.wto.org/DDFDocuments/t/WT/COMTD/W135.doc>.

handlu międzynarodowego. Trudność z rozwiązaniem problemu i pomyślnym zakończeniem rokowań handlowych polega na znalezieniu formuły, która pozwoliłaby na trwały rozwój w krajach rozwijających się i LDCs, gdzie produkty rolne stanowią blisko 70% całości ich wymiany handlowej, czyli są głównym źródłem utrzymania dla większości obywateli tych państw. Członkowie Unii Europejskiej, Stany Zjednoczone, Japonia, Szwajcaria oraz Kanada to ośrodki, które w największym stopniu chronią swoje rynki rolne przed zewnętrzną konkurencją i w największym stopniu utrzymują wysokie dopłaty do swojego rolnictwa. Na przykład rozbudowany system wsparcia dla amerykańskiego sektora rolnego oraz rozwój wspólnej polityki rolnej UE spowodowały, że globalny eksport rolny został zdominowany przez tych członków WTO, którzy pozostają głównymi beneficjentami subsydiów w tym sektorze<sup>4</sup>. W krajach wysoko rozwiniętych rolnictwo dostarcza ok. 3% PKB, a w państwach rozwijających się stanowi blisko 27% PKB. W tych ostatnich w sektorze rolnym zatrudniane jest ok. 60% siły roboczej, a w grupie wysoko rozwiniętych prawie 10 razy mniej. Pozycja sektora rolnego w eksporcie stanowi w przypadku krajów rozwijających się przeciętnie ok. jedną trzecią jego całej wartości, jednak w większości krajów LDCs jest to połowa lub praktycznie całość dochodów z eksportu.

Odmienne stanowisko zajmują zwolennicy radykalnych działań w zakresie liberalizacji sektora rolnego, do których należą członkowie grupy Cairns. Grupa ta, składająca się z przedstawicieli państw-eksporterów artykułów rolnych z Argentyny, Australii, Brazylii, Kanady, Chile, Kolumbii, Fidżi, Węgier, Indonezji, Malezji, Nowej Zelandii, Filipin, Tajlandii, Urugwaju, Pakistanu, zainteresowana jest jak największą liberalizacją sektora rolnego, dlatego w czasie rokowań wnioskuje o eliminację dopłat eksportowych, polepszenie dostępu do rynku oraz znaczną redukcję wewnętrznego wsparcia produkcji rolnej. Polityka rolna UE stała się głównym celem ataku tej grupy od początku rundy z Doha. Zasadniczym argumentem przytaczanym przez nie jest to, że faktyczna kwota subsydiów udzielanych dla sektora rolnego przez państwa OECD, mimo zobowiązań podjętych w czasie rundy urugwajskiej, nie uległa znacznemu zmniejszeniu. Stało się tak z powodu przesunięcia kwot z kategorii subwencji, objętych zobowiązaniami redukcyjnymi (subsytia eksportowe i inne formy wewnętrznego wsparcia), do puli środków określanych jako *green box*, które nie podlegały takim ograniczeniom<sup>5</sup>. Wsparcie dla producentów produktów rolnych w państwach OECD wyniosło w 2008 r. 265 mld USD (182 mld euro) według wskaźnika PSE (*producer support estimate*). Wprawdzie oznacza to spadek w stosunku do roku 2006 o 26%, jednak nadal skala tych dopłat jest wyjątkowo wysoka, a jej wpływ na państwa rozwijające się wysoce szkodliwy.

---

<sup>4</sup> J. Kaczurba, *Unia Europejska w WTO*, „Studia i Materiały” nr 82, Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, s. 19.

<sup>5</sup> Tamże, s. 21.

Z drugiej jednak strony wiele państw rozwijających się, w tym przede wszystkim LDCs, korzysta ze specjalnych preferencji ze strony państw wysoko rozwiniętych<sup>6</sup>. Chodzi tu o bezcłowy i bezkwotowy dostęp do rynku krajów rozwiniętych (*duty free quota free market access*) i specjalne programy przyjęte przez państwa członkowskie OECD. Należą do nich inicjatywa UE „Wszystko oprócz broni” (*everything but arms*), specjalne umowy o partnerstwie gospodarczym UE z krajami AKP (*economic partnership agreement, EPAs*) czy amerykański program *African growth and opportunity act* (AGOA)<sup>7</sup>. Korzyści dla krajów rozwijających się są bowiem podwójne. Po pierwsze, jest to preferencyjny dostęp na rynek, gdzie kształtują się stosunkowo wysokie ceny na produkty rolne, a po drugie, stosowane są tu wysokie stawki ochronne wobec innych państw rozwijających się, nieobjętych specjalnymi preferencjami<sup>8</sup>. Liberalizacja sektora rolnego, która prowadziłaby do redukcji preferencji handlowych i obniżenia cen na towary eksportowane z krajów rozwijających się, nie jest w ich interesie. Ponadto rysują się tu znaczne różnice między krajami rozwijającymi się o wyższym dochodzie a LDCs. Dla tych ostatnich liberalizacja obrotu handlowego dobrami rolnymi naraziłaby je na konkurencję ze strony większych i bogatszych państw rozwijających się, takich jak Brazylia, Chiny, Indie. Według krajów najmniej rozwiniętych, konieczne jest więc zagwarantowanie im dostępu do rynku państw wysoko rozwiniętych po obniżonej lub zerowej stawce celnej, a także utrzymanie innego rodzaju preferencji handlowych.

#### 4. Towary pozarolne

Warunkiem powodzenia rundy rozwojowej z Doha jest porozumienie w sprawie rolnictwa między krajami wysoko rozwiniętymi a państwami rozwijającymi się i LDCs. Za ustępstwami w sektorze rolnym muszą iść korzyści dla państw wysoko rozwiniętych w innych segmentach negocjacji, takich jak NAMA (dostęp do rynków towarów pozarolnych), usługi czy kwestie singapurskie. Niewystarczające propozycje ustępstw ze strony UE, USA, Japonii czy Kanady na rzecz krajów rozwijających się i LDCs wywołały kryzys w rozmowach, który blokuje postęp w innych dziedzinach.

Powszechne przekonanie, że taryfy celne stają się coraz mniej istotne w międzynarodowej wymianie handlowej, wynika z faktu, że podczas siedmiu wielostronnych rund negocjacyjnych zdołano je w przypadku państw rozwiniętych zasadniczo obniżyć. Średnia importowa stawka ważona KNU wynosi w ich przypadku 3,5%, pod warunkiem pełnego wdrożenia zobowiązań rundy urugwajskiej. Mimo tych opty-

<sup>6</sup> Głównym systemem pomocy dla państw rozwijających się i najmniej rozwiniętych jest ogólny system preferencji krajów OECD (*generalised system of preferences, GSP*),

<sup>7</sup> Ze względu na wymogi wydawnicze pominięta została kwestia efektywności wykorzystania specjalnych porozumień preferencyjnych przez państwa rozwijające się i LDCs, co stanowi ważny element w dyskusji na temat pozytywnych i negatywnych skutków systemu preferencji.

<sup>8</sup> Tamże, s. 3.

mistycznych prognoz nadal utrzymywane są wysokie stawki celne i tzw. szczyty taryfowe (*tariff peaks*), które w niektórych przypadkach przekraczają nawet 100%. Wiele z tych barier występuje w sektorach będących przedmiotem szczególnego zainteresowania dla krajów rozwijających się. Są to sektor rolno-spożywczy, tekstylny, odzieżowy, a więc dziedziny wymagające dużych nakładów pracy. Stawki celne na artykuły rolne są zasadniczo znacznie wyższe niż w przypadku produktów przemysłowych. Wprowadzenie w czasie rundy urugwajskiej taryfikacji w zakresie dostępu do rynku artykułów rolnych oznaczało zastąpienie środków pozataryfowych ekwiwalentem celnym bez prawa ponownego wprowadzania ograniczeń, co niestety spowodowało wzrost średniej stawki na te artykuły.

**Tabela 1.** Wykaz stawek celnych stosowanych i wiązanych według określonych grup produktów, ustalonych w czasie rundy urugwajskiej (w %)

Grupy produktów	Kraje rozwinięte		Kraje rozwijające się	
	stawki stosowane	stawki związane	stawki stosowane	stawki związane
Artykuły rolne, bez produktów rybnych	5,2	7,2	18,6	19,9
Ryby	4,2	4,9	8,6	25,9
Papier, drewno, meble	0,5	0,9	8,9	10,3
Tekstylna i ubrania	8,4	11,0	21,2	25,5
Skóra, guma, obuwie	5,5	6,5	14,9	15,4
Metale	0,9	1,6	10,8	10,4
Produkty chemiczne	2,2	3,6	12,4	16,8
Sprzęt transportowy	4,2	5,6	19,9	13,2
Urządzenia nieelektryczne	1,1	1,9	13,5	14,5
Urządzenia elektryczne	2,3	3,7	14,6	17,2
Produkty mineralne (metale i kamienie szlachetne)	0,7	1,0	7,8	8,1
Inne towary przemysłowe	1,4	2,0	12,1	9,2
Cały handel towarowy	2,6	3,7	13,3	13,0

Źródło: S. Laird, *Market Access Issues and the WTO: an Overview*, [w:] B. Hoekman, A. Mattoo, P. English, *Development, Trade and the WTO*, The World Bank, Washington DC 2000, s. 100.

W tabeli 1 przedstawione zostały stawki wiązane i stosowane<sup>9</sup> przez państwa rozwinięte i rozwijające się w określonych grupach produktów po wdrożeniu usta-

<sup>9</sup> Stawki stosowane to takie, które odnoszą się do okresu bazowego. Stawki związane to takie, które wynegocjowane i ustalone zostały w czasie rundy urugwajskiej. Ich stosowanie oznacza zobowiązanie do niepodwyższania cel powyżej zadeklarowanego poziomu zamieszczonego w tabelach koncesji członków WTO. W praktyce wysokość cel i innych opłat importowych nie może być jednostronnie podniesiona bez zgody kraju/krajów, z którym została ona ustalona, jak również zgody krajów,

leń rundy urugwajskiej. Widać tu wyraźnie, że poziom stawek w przypadku państw rozwijających się jest znacznie wyższy niż w państwach wysoko rozwiniętych. Oznacza to, że większość krajów rozwijających kontynuuje politykę ochrony rynku wewnętrznego, co prowadzi do ich mniejszego udziału w liberalizacji handlu. W przypadku krajów rozwijających się stawki związane są najczęściej o wiele wyższe niż zastosowane. Na przykład członkowie WTO z regionu Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu mają średnie stawki związane na poziomie 26,8%, podczas gdy średnia stawka stosowana wynosi 14,4%<sup>10</sup>.

**Tabela 2.** Średnie stawki ważone stosowane i związane (w %). Propozycje przedstawione w rokowaniach rundy Doha

	Stawki stosowane			Stawki związane		
	bazowa	formuła	formuła z wyjątkami	bazowa	formuła	formuła z wyjątkami
Rolnictwo						
Wszystkie państwa	14,6	9,0	11,9	40,3	20,7	29,9
Państwa o niskim i średnim dochodzie	13,3	11,3	13,2	53,0	33,0	45,4
Państwa o wysokim dochodzie	15,5	7,5	11,1	30,9	12,1	18,4
Państwa najmniej rozwinięte (LDCs)	12,5	12,2	12,5	94,1	59,3	93,7
NAMA						
Wszystkie państwa	2,9	2,0	2,3	9,9	4,7	5,3
Państwa o niskim i średnim dochodzie	6,1	4,6	5,3	22,3	10,9	12,3
Państwa o wysokim dochodzie	1,6	1,0	1,0	4,6	2,1	2,1
Państwa najmniej rozwinięte (LDCs)	10,9	8,0	10,9	40,9	14,3	40,9

Źródło: *Unfinished Business? The WTO's Doha Agenda*, red. W. Martin, A. Mattoo, The World Bank, Washington 2011, s. 6.

Podczas negocjacji w 2008 r. trzy główne grupy państw przedstawiły swoje propozycje dotyczące stawek celnych w zakresie dostępu do rynku towarów rolnych i pozarolnych (NAMA). Propozycje odnosiły się do stawek stosowanych i związanych. Wszystkie oferty zawarte zostały w tab. 2. W każdej z trzech kolumn pozycja pod tytułem stawka bazowa oznacza ustalenia dla stawki podstawowej, bez brania

kóre mają status „głównego dostawcy” lub „są istotnie zainteresowane eksportem. W. Mroczek, *Cla w GATTI WTO*, [w:] *Polska w WTO*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2002, s. 103.

<sup>10</sup> S. Laird, *Market Access issues and the WTO: an overview*, [w:] B. Hoekman, A. Mattoo, P. English, *Development, Trade and the WTO*, The World Bank, Washington DC 2000, s. 98.

pod uwagę aktualnej rundy; pozycja formuła oznacza z kolei stawkę wynegocjowaną i wprowadzoną w życie bez żadnych wyjątków, a formuła z wyjątkami to stawka, w której uwzględniono państwa o specjalnych preferencjach oraz produkty specjalne i wrażliwe w ramach sektora rolnego. Wyraźnie widać, że stawki celne w przypadku produktów rolnych są znacznie wyższe niż towarów przemysłowych. Przedmiotem negocjacji jest więc możliwość obniżenia średniej światowej stawki związanej na artykuły rolne – z 40 na blisko 30%, z kolei na towary pozarolne – z 9,9 do 5,3% (tab. 2). Formuła pozwalająca na liberalizację wymiany handlowej artykułami rolnymi oznacza większe cięcia dla wyższych taryf. A więc gdyby została ona zastosowana w praktyce, to średnia stawka związana mogłaby zostać obniżona nawet o połowę – z 40,3 do 20,7%. Wariant ten nie uwzględnia jednak wyjątków dotyczących produktów specjalnych i wrażliwych. Skoro stawki związane w przypadku krajów rozwijających się są o wiele wyższe niż stosowane, to nawet spora obniżka stawek związanych odbije się tylko niewielkim spadkiem stawek stosowanych. Niemniej jednak propozycje wskazują na pewne korzyści dla krajów rozwijających się z tytułu liberalizacji. Średnia stawka celna w przypadku eksporterów z krajów rozwijających się dla towarów rolnych zmniejszyłaby się z 14,3 do 11,5%, a dla towarów przemysłowych z 2,9 do 2,1%<sup>11</sup>. Jeśli chodzi o państwa LDCs, to zostały one zwolnione z podejmowania zobowiązań handlowych, oprócz związania swoich stawek celnych w ramach list koncesji na obecnym poziomie, tzw. formuła ‘*Round for Free*’<sup>12</sup>.

## 5. Sprawy niedokończone

Podstawowym zastrzeżeniem krajów rozwijających się wobec rozpoczęcia rundy Doha były niedokończone zobowiązania z poprzedniej rundy urugwajskiej. Przede wszystkim chodziło o problemy związane z uczestnictwem i wdrażaniem nowych porozumień, a także o potrzebę zwiększenia wsparcia technicznego dla państw LDCs i poprawę efektywności stosowania przyjętych już regulacji. Najważniejsze zagadnienia dotyczyły: po pierwsze, realizacji zobowiązań państw wysoko rozwiniętych wobec krajów członkowskich WTO o niższych dochodach, po drugie, wdrożenia przez kraje rozwijające się porozumień WTO, na które uzyskały wydłużony okres na ich przyjęcie, i po trzecie, zbadania, czy niektóre regulacje WTO są zgodne z celami rozwojowymi państw członkowskich<sup>13</sup>.

Kraje rozwijające się wskazywały w głównej mierze na problemy związane z przyjęciem i przestrzeganiem Porozumienia w sprawie handlowych aspektów

<sup>11</sup> *Unfinished Business? The WTO's Doha Agenda*, red. W. Martin, A. Mattoo, The World Bank, Washington 2011, s. 5.

<sup>12</sup> *The Doha Round: Setting a Deadline, Defining a Final Deal. Interim Report*, red. J. Bhagwati, P. Sutherland, January 2011, s. 11.

<sup>13</sup> B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Medycznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 573.



praw własności intelektualnej (TRIPs) oraz Porozumienia w sprawie środków dotyczących inwestycji i związanych z handlem (TRIMs). Domagano się przede wszystkim wydłużenia okresów przejściowych wobec nowych porozumień i dostosowania ich wymogów do możliwości rozwojowych danego państwa członkowskiego. Z kolei państwa LDCs naciskały, oprócz dostępu do rynku dla swoich produktów rolno-spożywanich, na otrzymanie systemu „specjalnego i zróżnicowanego traktowania” (SDT) i rozszerzenia programu wsparcia technicznego *Aid for trade*.

Niezwykle kontrowersyjne okazały się przepisy dotyczące praw własności intelektualnej. Zwolennicy rozszerzenia reguł TRIPs wskazywali na korzyści wynikające z rozwoju działalności badawczo-rozwojowej, łatwiejszego rozpowszechniania *know-how*, a także pozytywnego wpływu tworzenia znaków handlowych i oznakowania pochodzenia produktów na gospodarkę państw rozwijających się. Krytycy podnosili problem wysokich cen i dostępu do rynku leków podstawowych, a także możliwości uzyskania nowych odmian nasion i roślin. Tym, co krajom rozwijającym się trudno było przewidzieć w czasie trwania rundy urugwajskiej, a na co w pełni się zgodziły, były korzyści (wysokie transfery), które z powodu wzmocnienia ochrony praw własności intelektualnej miały w dużej mierze przypaść firmom z państw OECD, głównym właścicielom patentów i znaków chronionych.

Poważne zastrzeżenia wiązały się także z rozwiązaniami WTO dotyczącymi barier pozataryfowych, które uregulowane są w Porozumieniu w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych (*sanitary and phytosanitary agreement*, SPS), oraz technicznych barier w handlu (*technical barriers to trade agreements*, TBT). Z punktu widzenia państw rozwijających się, gdzie kwestia bezpieczeństwa żywnościowego i standardów produktów rolnych jest diametralnie różna od sytuacji w krajach wysoko rozwiniętych, sprawa przyjęcia i stosowania tego typu reguł jest niezwykle kontrowersyjna. Wdrożenie przepisów WTO w tym obszarze wiąże się z wysokimi kosztami dostosowawczymi. Stosowanie międzynarodowych standardów w sytuacji niedoboru żywności, w obliczu trudności z jej przechowywaniem i dystrybucją wiąże się z wyższymi kosztami jej wytwarzania i sprzedaży.

Równie trudne do zaakceptowania dla krajów rozwijających się tzw. tematy singapurskie. Jest to propozycja nowych reguł WTO odnoszących się do inwestycji, polityki konkurencji, zamówień rządowych, ułatwień w handlu. Przyjmowanie nowych zobowiązań w sytuacji, gdy te z okresu rundy urugwajskiej czekają na implementację, jest wysoce szkodliwe. Dlatego usunięcie najbardziej niekorzystnych z ich punktu widzenia propozycji z porządku programu rundy z Doha uznać można za sukces. Jedynym tematem z czterech zagadnień singapurskich, który pozostał do uzgodnienia w ramach negocjacji, są ułatwienia w handlu (*trade facilitation*). Odnoszą się one do trzech zasadniczych obszarów, takich jak: handel tranzytowy, opłaty celne i inne formalności, publikacja i zarządzanie regulacjami handlowymi. Standaryzacja i harmonizacja prawa krajowego i międzynarodowych regulacji wiąże się z wysokimi kosztami, zwłaszcza dla krajów najmniej rozwiniętych, gdzie ogólne przygotowanie i możliwości reform w tym obszarze są mocno ograniczone.

## 6. Zakończenie

Państwa wysoko rozwinięte, w tym przede wszystkim Unia Europejska i Stany Zjednoczone, mimo utrzymywania pozycji głównych aktorów w negocjacjach WTO, nie są w stanie samodzielnie przeforsować swojego stanowiska w sposób bezwzględny. Coraz lepiej zorganizowane i instytucjonalizowane sojusze i porozumienia między krajami rozwijającymi się, a szczególnie o nowo wschodzącej gospodarce (G-20), prowadzą do sytuacji, w której państwa OECD muszą liczyć się z ich stanowiskiem, a jednocześnie poszukiwać rozwiązania mającego wpływ na całokształt wyników negocjacji. Podejście to jest zgodne z zasadą deklaracji z Doha, w której przyjęto określać negocjacje jako jednorodne przedsięwzięcie (*single undertaking*)<sup>14</sup>. Oznacza to, że członkowie WTO, dochodząc do szczegółowych porozumień w określonych dziedzinach, powinni mieć na względzie całość negocjacji i wpływ danego uzgodnienia na ostateczny wynik rokowań wielostronnych.

Kraje rozwijające się od początku rundy z Doha wyraźnie dążyły do realizacji swoich interesów. Ich pozycja i siła przetargowa podczas rokowań wyraźnie różniła się od tej, którą prezentowali podczas poprzednich rund negocjacji handlowych. Dzięki lepszemu przygotowaniu pojawiła się realna szansa na realizację ich interesów w ramach ostatecznego porozumienia. Jednak zakończenie rokowań i osiągnięcie kompromisu między państwami zaliczanymi do tzw. Północy i Południa wydaje się niezwykle skomplikowane. Pogodzenie tak często odmiennych celów przedłuża rokowania, a brak wyraźnych ustępstw ze strony najważniejszych uczestników stawia pod znakiem zapytania ostateczny wynik negocjacji.

## Literatura

- Hoekman B., Kostecki M.M., *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Medycznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Kaczurba J., *Unia Europejska w WTO*, „Studia i Materiały” nr 82, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004.
- Laird S., *Market Access Issues and the WTO: an Overview*, [w:] B. Hoekman, A. Mattoo, P. English, *Development, Trade and the WTO*, The World Bank, Washington DC 2000.
- Ministerial Declaration*, Doha, 14 November 2001.
- Mroczek W., *Cła w GATT i WTO*, [w:] *Polska w WTO*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2002.
- Special and Different Treatment for Least Developed Countries, WTO Committee on Trade and Development, WT/COMTD/W/135, 5 October 2004.
- The Doha Round: setting a deadline, defining a final deal. Interim Report*, red. J. Bhagwati, P. Sutherland, January 2011.
- Unfinished Business? The WTO's Doha Agenda*, red. W. Martin, A. Mattoo, The World Bank, Washington 2011.

<sup>14</sup> *Doha WTO Ministerial ...*, art. 47.



## **DEVELOPING COUNTRIES IN THE WTO DOHA ROUND**

**Summary:** The article presents the most important interests of developing countries within the ongoing WTO Doha round negotiations and the possibilities of their implementation at the current state of multilateral talks. It is an attempt to answer the questions what challenges or opportunities for developing countries the round has and if thanks to the new arrangements they will get the opportunity to be joined to the mainstream of global economy.

**Keywords:** liberalization, multilateral negotiations, development, trading system, trade preferences.