

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

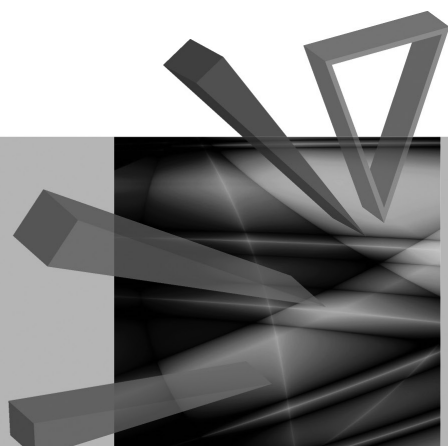
RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

315

Integracja i kryzysy na lokalnych i globalnych rynkach we współczesnym świecie

Tom 1



Redaktorzy naukowi

Jan Rymarczyk

Małgorzata Domiter

Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2013

Redakcja wydawnicza: Anna Grzybowska, 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 978-83-7695-400-4 (tom 1)

ISBN 978-83-7695-327-4 (całość)

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Franciszek Adamczuk , Współpraca gospodarcza na pograniczu polsko-czeskim – aspekty przestrzenne i instytucjonalne.....	13
Marzena Adamczyk , Rola Rady Stabilności Finansowej w zapobieganiu kryzysom finansowym.....	24
Eric Ambukita , Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie wielkopolskim	33
Anna Barwińska-Małajowicz , Absolwenci szkół wyższych w kontekście (nie)dostosowania oferty edukacyjnej do potrzeb pracodawców. Analiza porównawcza na przykładzie wybranych regionów w Polsce i Niemczech	43
Zbigniew Bentyn , Kryzys polityczny i jego logistyczne konsekwencje dla międzynarodowej sieci dostaw	54
Zbigniew Binek , Minimalizacja kosztów wprowadzenia euro w Polsce – doświadczenia krajów wchodzących do Unii Europejskiej w 2004 roku oraz rozwiązania własne	64
Joanna Bogolębska , Doświadczenia gospodarki światowej ze stanami globalnych nierównowag płatniczych w kontekście ich kryzysogenności.....	74
Jarosław Brach , Pozycja polskich międzynarodowych drogowych przewoźników ładunków na europejskim rynku drogowego międzynarodowego transportu towarowego – przyczyny sukcesu	85
Magdalena Broszkiewicz , Kreowanie wartości dla akcjonariuszy jako instrument rozwoju i kształtowania atrakcyjności inwestycyjnej współczesnych rynków kapitałowych.....	105
Dominika Brzęczek-Nester , Pozycja konkurencyjna polskiego przetwórstwa przemysłowego w kontekście wyników handlu zagranicznego w latach 2006-2011	115
Katarzyna Brzozowska , Wpływ kryzysu finansowego na otoczenie regulacyjne biznesu we Włoszech	125
Katarzyna Bujan , <i>Cash pooling</i> jako instrument zarządzania płynnością finansową w transnarodowych korporacjach	135
Ignacy H. Chrzanowski , NAFTA jako alternatywna forma integracji gospodarczej. Z perspektywy krajów postkomunistycznych	144
Anna Chrzęściewska , Determinanty rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Indiach.....	157
Anna Czech , Kryzysy energetyczne we współczesnym świecie	167
Wioletta Czemieli-Grzybowska , Źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Europie w warunkach kryzysu	175

Katarzyna Czerewacz-Filipowicz , Polityka antykryzysowa Federacji Rosyjskiej na obszarze Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej	184
Małgorzata Czermińska , Swobody rynku wewnętrznego oraz wspólna polityka konkurencji Unii Europejskiej a konkurencyjność przedsiębiorstw...	195
Małgorzata Domiter , Znaczenie globalnych reguł prowadzenia wymiany handlowej ze szczególnym uwzględnieniem KNU dla krajów rozwijających się	208
Jerzy Dudziński , Uwagi o działalności inwestorów finansowych na rynkach towarowych.....	223
Bartosz Fortuński , Czy energetyka światowa integruje się z założeniami polityki energetycznej Unii Europejskiej?.....	234
Elżbieta Golemska , Nowe metody zarządzania logistyką międzynarodową w procesie umiędzynarodawiania polskich przedsiębiorstw	244
Eugeniusz Gostomski , Proces tworzenia unii bankowej w krajach Eurolandu	256
Małgorzata Graćik-Zajackowski , <i>Fair trade</i> : szansa czy zagrożenie dla rozwoju krajów Południa?	267
Tomasz Gutowski , Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako główny sposób inwestowania korporacji transnarodowych w Polsce	277
Marcin Haberla, Sebastian Bobowski , Od uniwersytetu średniowiecznego do uniwersytetu trzeciej generacji	287
Rafał Hryniewiecki , Dyplomacja energetyczna – pomiędzy teorią a praktyką	298
Małgorzata Janicka , Liberalizacja przepływów kapitałowych wobec ewolucji międzynarodowego systemu walutowego	308
Anna H. Jankowiak , Japoński model komunikacji biznesowej a otwarcie japońskiej gospodarki na globalizację	319
Dorota Jankowska, Agnieszka Majka , Zmiany na lokalnych rynkach pracy województwa podkarpackiego w aspekcie przeobrażeń trójsektorowej struktury zatrudnienia	327
Dorota Jarema , Odpowiedź ASEM na światowy kryzys finansowy	337
Bohdan Jeliński , Fundamentalne konsekwencje kryzysu gospodarki globalnej	346
Ewa Klima, Magdalena Rosińska-Bukowska , Kryzys finansowy 2008 – analiza percepcji kryzysu przez społeczeństwo europejskie	357
Barbara Klimas , Kryzys państwa opiekuńczego i trudności w ograniczaniu społecznych funkcji państwa	368
Artur Klimek , Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów wschodzących do Polski	378
Karolina Klupś , Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na Ukrainie oraz ukraińskich inwestycji zagranicznych w latach 2004-2013	388
Agnieszka Kłysik-Uryszek , Wpływ kryzysu na aktywność międzynarodową przedsiębiorstw polskich	400
Agnieszka Konopelko , Polityka Unii Europejskiej wobec krajów regionu Kaukazu Południowego w kontekście globalnego kryzysu finansowego ..	410

Radosław Koszewski , Wykorzystanie zbiorów rozmytych w selekcji kandydatów do aliansu	421
Patrycja Krawczyk , Wpływ kryzysu rynków finansowych i bankowych w XXI wieku na ocenę ratingową wybranych państw	429
Anetta Kuna-Marszałek , Budowa powiązań nauki z biznesem – przegląd badań.....	439
Jarosław Kuśpit , Efekty ekonomiczne Europejskiej Polityki Sąsiedztwa Unii Europejskiej wobec państw Europy Wschodniej w okresie kryzysu gospodarczego	450
Aleksandra Kuźmińska-Haberla , Kraj pochodzenia produktu we współczesnej gospodarce.....	459
Małgorzata Stefania Lewandowska, Tomasz Gołębiowski , Innowacyjność a konkurencyjność międzynarodowa polskich przedsiębiorstw przemysłowych. Wyniki badań.....	469
Marek Maciejewski , Wiarygodność kredytowa państw w obliczu kryzysu finansów publicznych	480
Agnieszka Majka , Zróżnicowanie atrakcyjności inwestycyjnej powiatów województwa podkarpackiego.....	493
Dominika Malchar-Michalska , Międzynarodowy handel zbożem w krajach o niskim dochodzie i deficycie żywnościowym w obliczu światowego wzrostu cen żywności w latach 2006-2011	502
Arkadiusz Malkowski , Rola zarządzania strategicznego w budowaniu konkurencyjnego regionu transgranicznego na przykładzie Programu Operacyjnego Współpracy Transgranicznej Republika Czeska – Rzeczpospolita Polska 2007-2013	513
Arkadiusz Malkowski, Agnieszka Malkowska , Creating a competitive region on the example of Pomerania Euroregion	523
Witold Małachowski , Polityka antykryzysowa Niemiec a integracja europejska	533
Jakub Marszałek , Emisja obligacji zamiennych w warunkach światowego kryzysu finansowego	545
Grzegorz Mazur , Nowy kształt powszechnego systemu preferencji celnych Unii Europejskiej	555
Lidia Mesjasz , Doświadczenia historyczne w zakresie niewypłacalności państw – wnioski dla współczesnej polityki gospodarczej.....	566
Joanna Michalczyk , Główne przesłanki bezpieczeństwa żywnościowego Polski i próba jego pomiaru.....	577
Wawrzyniec Michalczyk , Znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu zagranicznym towarami rolno-spożywczymi	592
Bartosz Michalski , Zaawansowanie technologiczne polskiego eksportu w pierwszej dekadzie XXI wieku	607

Tomasz Michałowski , Kryzys zadłużeniowy w strefie euro a trwałość relacji kursowej euro/frank CFA.....	619
Ewa Mińska-Struzik , Bariery rozwoju eksportu w polskich przedsiębiorstwach wysokiej techniki – wyniki badań własnych	630

Summaries

Franciszek Adameczuk , Economic cooperation in Polish-Czech border – spatial and institutional aspects.....	23
Marzena Adamczyk , The role of Financial Stability Board in preventing financial crises	32
Eric Ambukita , Foreign direct investment in Wielkopolska Voivodeship	42
Anna Barwińska-Małajowicz , High schools graduates in the context of (not) adjusting of educational offer to the employer expectations. Comparative analysis on the example of chosen regions in Poland and Germany	53
Zbigniew Bentyn , The political crisis and its logistic implications for international supply network	63
Zbigniew Binek , Minimizing the costs of introduction of euro in Poland – experience of countries entering the European Union in 2004 and own solutions.....	72
Joanna Bogolebska , The experience of global economy with global imbalances as a crisis-breeding element.....	84
Jarosław Brach , The position of Polish international road freight carriers on the European market of international road freight hauling – reasons behind the success	104
Magdalena Broszkiewicz , Creating value for shareholders as an instrument of growth and development of the investment attractiveness of modern capital markets.....	114
Dominika Brzęczek-Nester , Competitive position of Polish manufacturing in the context of foreign trade performance in the period 2006-2011	124
Katarzyna Brzozowska , The impact of financial crisis on the regulation environment in Italy	134
Katarzyna Bujan , <i>Cash pooling</i> as a tool for liquidity management in transnational corporations	143
Ignacy H. Chrzanowski , NAFTA as an alternative form of economic integration. From the perspective of the post-communist countries.....	156
Anna Chrzęściewska , Determinants of foreign direct investment development in India.....	166
Anna Czech , Energy crises in contemporary world.....	174
Wioletta Czemieli-Grzybowska , Sources of financing small and medium enterprises in Europe during the crisis	183
Katarzyna Czerewacz-Filipowicz , Anti-crisis policy of the Russian Federation in the area of the Eurasian Economic Community	194

Małgorzata Czermińska , Freedom of the internal market and the common EU competition policy and competitiveness of companies.....	207
Małgorzata Domiter , The importance of global trading rules with special regard to the Most Favoured Nation clause for developing countries.....	222
Jerzy Dudziński , Remarks on financial investors' engagement on commodity markets.....	233
Bartosz Fortuński , Is the global energy integrates with EU energy policy objectives?	243
Elżbieta Golemska , New methods of logistics management in the internationalization of Polish firms.....	255
Eugeniusz Gostomski , The process of creating the banking union in the eurozone	266
Małgorzata Grącik-Zajaczkowski , Fair trade: an opportunity or a threat for the development of the South?	276
Tomasz Gutowski , Foreign direct investments as the main way of transnational corporations' investments in Poland.....	286
Marcin Haberla, Sebastian Bobowski , From the medieval university to the university of the third generation.....	297
Rafał Hryniewiecki , Energy diplomacy – theoretical framework and practical applications	307
Małgorzata Janicka , The liberalization of capital flows in the presence of the evolution of the international monetary system.....	318
Anna H. Jankowiak , Japanese business communication model and the opening of the Japanese economy to the process of globalization	327
Dorota Jankowska, Agnieszka Majka , Changes on the local labor markets of the Podkarpackie Voivodeship in terms of the transformation of the three-sector structure of employment.....	336
Dorota Jarema , ASEM response to the global financial crisis	345
Bohdan Jeliński , Main consequences of global economy crisis	356
Ewa Klima, Magdalena Rosińska-Bukowska , The crisis of 2008 – analysis of European society's perception of the phenomenon.....	367
Barbara Klimas , Crisis of the welfare state and difficulties in limiting the social functions of the state.....	377
Artur Klimek , Inflows of foreign direct investment from emerging economies to Poland.....	387
Karolina Klupś , Foreign direct investment in Ukraine and the Ukrainian foreign investment flows in the years 2004-2013	399
Agnieszka Kłysik-Uryszek , Impact of economic crisis on Polish outward FDI	409
Agnieszka Konopelko , The European Union policy towards the countries of the South Caucasus region in the context of the global financial crisis.....	420
Radosław Koszewski , The use of fuzzy sets in the selection of candidates to an alliance	428

Patrycja Krawczyk , Impact of the crisis on financial and banking markets in the 21 st century on the rating of selected countries.....	438
Anetta Kuna-Marszałek , Building cooperation between science and business – literature review	449
Jarosław Kuśpit , Economic effects of the European Neighborhood Policy of the European Union towards the countries of Eastern Europe during the economic crisis	458
Aleksandra Kuźmińska-Haberla , Country of origin of a product in the modern economy	468
Małgorzata Stefania Lewandowska, Tomasz Gołębiowski , Innovativeness and international competitiveness of Polish industry. Research outcomes	479
Marek Maciejewski , The reliability of the states in the face of public finance crisis	492
Agnieszka Majka , Diversification of investment attractiveness of counties in the Podkarpackie Voivodeship.....	501
Dominika Malchar-Michalska , International cereal trade in Low-Income Food-Deficit Countries in the context of the world food price surge 2006-2011 ..	512
Arkadiusz Malkowski , Strategic management in building the competitive region on the example of Cross-border Co-operation Operational Programme of the Republic of Poland and the Czech Republic 2007-2013....	522
Arkadiusz Malkowski, Agnieszka Malkowska , Budowa konkurencyjnego regionu na przykładzie Euroregionu Pomerania.....	532
Witold Malachowski , Anti-crisis policy of Germany and European integration	544
Jakub Marszałek , Convertible bonds issuance in the time of world financial crisis	554
Grzegorz Mazur , A new shape of the Generalised System of Preferences of the European Union	565
Lidia Mesjasz , State insolvency – historical experience and lessons for current economic policy.....	576
Joanna Michalczyk , Main determinants of Poland’s food security and an attempt of its measuring	591
Wawrzyniec Michalczyk , The importance of intra-industry exchange in Polish foreign trade in agri-food products	606
Bartosz Michalski , Technological advancement of Polish exports in the first decade of the 21 st century	618
Tomasz Michałowski , Debt crisis in the eurozone and the sustainability of the euro/CFA franc rate.....	629
Ewa Mińska-Struzik , Barriers for exporting activities in Polish high-tech enterprises – own study results	640

Małgorzata Domiter

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ZNACZENIE GLOBALNYCH REGUŁ PROWADZENIA WYMIANY HANDLOWEJ ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM KNU DLA KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

Streszczenie: Klauzula największego uprzywilejowania (KNU), obecna w stosunkach międzynarodowych od późnego średniowiecza w relacjach pomiędzy państwami europejskimi, jest stosowana do dziś w umowach dwustronnych dotyczących handlu niepreferencyjnego. Została także zastosowana w ramach układu handlowego aspirującego do regulowania szerokich, globalnych relacji handlowych. Klauzula największego uprzywilejowania nie jest instytucją prawa międzynarodowego o szczególnym znaczeniu dla państw słabo rozwiniętych. KNU nie tylko nie odgrywa roli głównej w handlu z państwami rozwijającymi się, lecz często odgrywa rolę negatywną. Jest to wciąż dość wysoki poziom stawek celnych w obszarze dóbr rolnych, które są często głównym towarem eksportowym państw rozwijających się. Oprócz tego liberalizowanie stawek celnych zgodnie z KNU dla państw z grupy słabo rozwiniętych powoduje, że tracą one możliwość dostatecznej ochrony swoich rynków wewnętrznych.

Słowa kluczowe: polityka handlowa, reguły polityki handlowej, kraje rozwijające się, KNU.

1. Wstęp

Artykuł jest próbą wskazania na rolę polityki handlowej w umożliwieniu poszczególnym krajom wydzwignięcia się w handlu światowym do sfery wyższych wartości dodanych. Stosując taką politykę, Azja Wschodnia odniosła sukces, a Ameryka Łacińska nie. We wszystkich krajach rozwijających się można zauważyć korzyści płynące z liberalizacji importu, która była częścią strategii ograniczania ubóstwa i przyspieszania wzrostu, jednak o tym, czy strategia liberalizacji przyniosła pożądane efekty, decydowały konstrukcja reform, tempo ich wprowadzania oraz kolejność. Prawdziwy sukces gospodarczy osiągnęły jednak te kraje rozwijające się, które stosowały politykę rozwoju przez eksport.

W artykule postawiono trzy tezy:

- handel zagraniczny jest potężniejszym czynnikiem wspierającym rozwój krajów najuboższych niż kierowana do nich pomoc zagraniczna, a jego rola wzrasta wraz z ogólnym rozwojem kraju¹,
- handel zagraniczny determinują globalne reguły jego prowadzenia, zatem kraje rozwijające się muszą włączyć się w system międzynarodowej koordynacji polityki handlowej,
- klauzula najwyższego uprzywilejowania (KNU), choć znajduje zastosowanie w ramach układu handlowego aspirującego do regulowania szerokich, wręcz globalnych relacji handlowych, to liberalizacja handlu światowego na niej oparta również negatywnie wpływa na państwa rozwijające się, ponieważ wraz ze spadkiem ogólnego poziomu cel zmniejsza się różnica i korzyść, jaką państwa te mają z Generalnego Systemu Preferencji Celnych (Generalised Scheme of Preferences – GSP).

2. Typologie i definicje krajów rozwijających się

Kraj rozwijający się jest to kraj o relatywnie niskim realnym dochodzie przypadającym na jednego mieszkańca w porównaniu z krajem wysoko rozwiniętym². Kraje rozwijające się to także kraje, w których jest bardzo niska zdrowotność, niski poziom edukacji, także na szczeblu podstawowym³. Klasyfikacja krajów zaliczanych do tej grupy zależy od instytucji, która jej dokonuje⁴. W tej grupie krajów PKB *per capita* wynosi od 3 do 10 tys. USD. Dysproporcje między krajami wysoko rozwiniętymi a rozwijającymi się są ogromne. Podczas porównań przeprowadzonych w latach 80. XX wieku stwierdzono, że dochód krajów rozwijających się jest aż o 1/40 mniejszy niż w Stanach Zjednoczonych. Od tego czasu zauważa się imponujący wzrost gospodarczy w Azji Wschodniej. Kraje tego regionu zaliczane są nadal do krajów rozwijających się, ale określa się je także mianem tygrysów gospodarczych⁵. Są to gospodarki Korei Południowej, Singapuru, Tajwanu, Hongkongu, a zaraz po nich Indonezji, Malesji i Tajlandii. Kraje⁶ te, za przykładem Japonii, oparły swój rozwój gospodarczy na eksporcie. Dzięki tej koncepcji rozwoju osiągnęły tak szybki

¹ Pomoc rozwojowa jest skuteczna tylko w tych państwach, które mają zdrowe środowisko makroekonomiczne, dysponują efektywną administracją i sektorem publicznym oraz prowadzą otwartą politykę handlową.

² P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia 2*, PWN, Warszawa 2004, s. 256-278.

³ *Ekonomia rozwoju*, red. R. Piasecki, PWE, Warszawa 2007, s. 15-16.

⁴ OECD: kraje o niskim dochodzie na mieszkańca, kraje nowo uprzemysłowione, kraje o średnim dochodzie na mieszkańca, kraje OPEC. Bank Światowy: kraje o niskim dochodzie, kraje o średnio niskim dochodzie, kraje o średnim dochodzie, kraje o wysokim dochodzie. ONZ: kraje najslabiej rozwinięte, naftowe kraje rozwijające się, kraje OPEC.

⁵ R.Ch. Epping, *Przewodnik po światowej ekonomii*, Studio Emka, Warszawa 2002, s. 143-145.

⁶ Doskonałym przykładem jest tutaj Korea Południowa. Jej polityka była najpierw antyimportowa, a później proeksportowa. Kraj ten zainwestował także w nowe technologie.

wzrost gospodarczy, że zostały zaliczone do zaawansowanych gospodarek rozwijających się, czyli do krajów nowo uprzemysłowionych (NKP – nowe kraje przemysłowe).

Podsumowując, można wyróżnić następujące podsystemy gospodarki światowej:

1. Kraje wysoko rozwinięte (triada: USA, Japonia, UE).
2. Kraje rozwijające się:
 - kraje nowo uprzemysłowione (Chiny, tygrysy azjatyckie),
 - kraje słabo rozwinięte (ok. 140 państw Afryki, Ameryki Łacińskiej, Azji i Oceanii),
 - kraje Europy Środkowo-Wschodniej.

3. Instytucjonalizacja wymiany międzynarodowej i jej wpływ na gospodarki rozwijające się

Rozpad systemu kolonialnego uwolnił kraje spod zależności gospodarczej, odkrywając jednocześnie ogromny problem dysproporcji pomiędzy krajami dominującymi a podległymi. Kraje Trzeciego Świata tuż po uzyskaniu niepodległości politycznej natychmiast podjęły działania w celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego, głównie poprzez budowę własnej gospodarki i znalezienie miejsca na arenie międzynarodowej. Szansą na urzeczywistnienie tych planów było przystąpienie krajów rozwijających się do organizacji międzynarodowych wspierających ich rozwój, także poprzez handel zagraniczny, zwłaszcza że od wielu lat kraje te starają się zwiększyć swój udział w handlu światowym. Ważnym krokiem w tym kierunku było zwołanie w Genewie w 1964 r. specjalnej konferencji ONZ, która zajęła się kwestią rozwoju handlu zagranicznego w gospodarkach krajów rozwijających się: UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju)⁷. Instytucja ta koordynuje działalność międzynarodową w obszarze współpracy gospodarczej i polityki rozwojowej. Przede wszystkim działa na rzecz zmiany prawa regulującego obroty w handlu światowym w celu zagwarantowania rozwoju gospodarczego, promuje handel międzynarodowy i rozwój gospodarczy krajów rozwijających się oraz współpracę między nimi.

Dotychczas miało miejsce 12 sesji plenarnych⁸. Kolejno dotyczyły one m.in.: zatwierdzenia uprzywilejowanego traktowania krajów rozwijających się i przypisania handlowi zagranicznemu dużej roli w rozwoju gospodarczym krajów rozwijających się (Genewa 1964), zawarcia porozumienia międzynarodowego w sprawie surowców, które mają strategiczne znaczenie dla eksportu krajów słabo rozwiniętych (New Delhi 1968), opracowania Karty Praw i Obowiązków Ekonomicznych Państw (Santiago 1972), omówienia konsekwencji kryzysu zadłużenia (Belgrad 1983),

⁷ J. Szpak, *Historia gospodarcza powszechna*, PWE, Warszawa 2003, s. 365.

⁸ *Procesy integracyjne i dezintegracyjne w gospodarce światowej*, red. K. Żukrowska, SGH, Warszawa 2007, s. 50-150.

wskazania przyczyn i skutków ograniczenia rozwoju i wzrostu protekcjonizmu (Genewa 1987), podpisania deklaracji współpracy między państwami bogatymi i biednymi (Midrand (Johannesburg) 1996), równego udziału krajów rozwijających się w gospodarce światowej i prowadzenia sprawiedliwych negocjacji handlowych (Sao Paulo 2004).

Inicjatywa stworzenia uniwersalnej organizacji międzynarodowej do spraw handlu powstała już w okresie międzywojennym.

Układ Ogólny o Taryfach i Handlu (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT) wyłonił się z negocjacji, których celem było utworzenie Międzynarodowej Organizacji Handlowej (International Trade Organization – ITO). Choć negocjacje te zakończyły się pomyślnie (Hawana 1948), to jednak nie doprowadziły do powstania ITO. Spowodowane to było obawą, że Kongres USA odmówi ratyfikacji tej umowy. Układ GATT wynegocjowano 30 października 1947 r. między 23 krajami (12 – kraje rozwinięte, a 11 – rozwijające się), czyli zanim zakończyły się negocjacje dotyczące ITO. GATT wszedł w życie 1 stycznia 1948 r., po podpisaniu go i zatwierdzeniu przez 8 krajów, na ogólną liczbę 23 sygnatariuszy traktatu z października 1947 roku. Kraje, które w 1947 r. zaangażowały się we wzajemną obniżkę ceł, obawiając się, aby wdrożenie liberalizacji nie było uzależnione od zakończenia rozmów dotyczących ITO, doprowadziły do utworzenia GATT jako układu tymczasowego. Ponieważ ITO faktycznie nie powstała, GATT okazał się jedynym rezultatem prowadzonych po wojnie wielostronnych negocjacji handlowych. GATT pełnił funkcję umowy wielostronnej, która nałożyła na sygnatariuszy określone obowiązki i zagwarantowała pewne prawa, a jednocześnie funkcję instytucji międzynarodowej, pod której auspicjami podejmowano konkretne inicjatywy i działania w sferze polityki handlowej. W okresie powojennym było to główne forum liberalizacji handlu międzynarodowego.

W połowie lat pięćdziesiątych sytuacja GATT wyraźnie się skomplikowała. Nastąpiło to głównie poprzez pewne przewartościowanie ideologii GATT na skutek pojawiających się tendencji integracyjnych i rosnącego znaczenia krajów rozwijających się. Utworzenie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) wprowadziło elementy dyskryminacji do stosunków handlowych z krajami trzecimi. W 1955 r. układające się strony dokonały zmiany art. XVIII Układu Ogólnego. Nowy tekst tego artykułu wskazuje, że kraje rozwijające się powinny korzystać z dodatkowych ułatwień, nie przewidzianych dla krajów rozwiniętych.

Światowa Organizacja Handlu (World Trade Organization – WTO) została powołana 1 stycznia 1995 r. w celu administrowania porozumieniami handlowymi zawieranymi przez jej członków. Powstanie jej uzasadniano potrzebą utworzenia jednolitych ram instytucjonalnych dla handlu światowego. Zgodnie z pierwotnym zamierzeniem miały one obejmować zmodyfikowany GATT oraz bliźniacze organy zajmujące się usługami (General Agreement on Trade and Services – GATS) i prawami własności intelektualnej (Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPs), a także pozostałe umowy i porozumienia zawarte pod auspicjami Rundy

Urugwajskiej. Propozycja ta spotkała się ze sprzeciwem Stanów Zjednoczonych, które po negocjacjach zgodziły się na obecny kształt tej organizacji. W efekcie WTO bazuje na strukturze organizacyjnej opracowanej pod auspicjami GATT i jego sekretariatu już na początku lat 90. XX wieku

U podstaw doktrynalnych WTO leży pogląd, że otwarcie rynków, brak dyskryminacji i globalna konkurencja sprzyjają dobrobytowi każdego kraju. WTO, zgodnie z założeniami, może te cele osiągać poprzez skłanianie krajów do zawierania wzajemnych zobowiązań prowadzących do liberalizacji⁹.

4. Rola klauzuli najwyższego uprzywilejowania w systemie GATT/WTO, ze szczególnym uwzględnieniem jej znaczenia dla krajów słabo rozwiniętych

Miejsce klauzuli największego uprzywilejowania w GATT/WTO. Od początku idea stworzenia organizacji międzynarodowej odpowiedzialnej za sprawy handlu powiązana była z klauzulą największego uprzywilejowania. W pierwotnych założeniach, przy tworzeniu się ITO, miała być ona jednym z fundamentów tej organizacji. Szczególnymi orędownikami takiej roli klauzuli były Stany Zjednoczone. Podczas rozmów mających na celu zawarcie Układu Ogólnego wiele czasu poświęcono formułowaniu brzmienia, w jakim KNU znalazła się w tekście GATT¹⁰. Po rozważeniu wielu kwestii ostatecznie ustalono następujące brzmienie artykułu pierwszego: „Wszelkie korzyści, ulgi, przywileje lub zwolnienia, przyznawane przez jedną

⁹ E. Latoszek, M. Proczek., *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Wydawnictwo WSHiFM, Warszawa 2001, s. 50- 62.

¹⁰ Układ Ogólny (jak umowa międzynarodowa) składał się z preambuły oraz 38 artykułów zawartych w czterech częściach. Jego oficjalny tekst (określany mianem GATT 1947) obowiązywał aż do utworzenia Światowej Organizacji Handlu.

Pierwsza część układu, zawierająca artykuły I i II, stanowi podstawę całego Układu Ogólnego. Zawiera ona klauzulę największego uprzywilejowania.

Część druga (art. III-XXIII) koncentrowała się na tematyce i przepisach dotyczących środków pozataryfowych, ograniczania nieuczciwej konkurencji (m.in. antydumping i cła antysubsydiacyjne). Zawierała także przepisy o wyjątkach od ogólnych zasad Układu oraz klauzulę narodową. Ciekawym zapisem w tej części była tzw. klauzula dziadka, zapewnijająca sygnatariuszom, że nie zostaną zmienione ich narodowe przepisy handlowe obowiązujące w momencie wejścia w życie GATT, jeśli były one inne od regulacji zawartych w części drugiej.

Trzecia część obejmowała artykuły XXIV-XXXV. Przedmiotem regulacji w tej części były zmiany udzielonych koncesji, sprawy proceduralne oraz wyjątki od zasad GATT, m.in. wspomniane wcześniej wyjątki od KNU, związane z tworzeniem preferencyjnych porozumień handlowych (strefy wolnego handlu i unie celne).

Część czwarta została dołączona do tekstu układu w 1965 roku w wyniku nacisków krajów słabo rozwiniętych. Zawierała artykuły XXXVI-XXXVIII, skierowane właśnie do krajów rozwijających się. Ich treść odnosiła się do specjalnych przywilejów w sferze handlu przyznanych tej grupie państw – za: M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Wydawnictwo AE, Wrocław 2008, s. 332.

z umawiających się stron jakimkolwiek innemu produktowi pochodzącemu z jakiegokolwiek innego kraju lub przeznaczonemu dla tego kraju, będą niezwłocznie i bez jakichkolwiek warunków rozciągnięte na podobny produkt pochodzący z terytoriów lub przeznaczony dla terytoriów umawiających się stron. Niniejsze postanowienie dotyczy opłat celnych i wszelkiego rodzaju należności nakładanych w związku z importem lub eksportem bądź pobieranych z tytułu przekazania za granicę płatności importowo-eksportowych, trybu pobierania opłat i należności, całości przepisów i formalności dotyczących importu lub eksportu oraz wszystkich zagadnień, o których mowa w ustępach 2 i 4 art. III¹¹.

Głównym zadaniem GATT/WTO było i jest promowanie wolnego handlu, liberalizacja poprzez obniżanie stawek celnych i zakazy stosowania barier pozataryfowych, intensyfikacja obrotów handlowych w gospodarce światowej, a także promocja pokojowej koegzystencji państw poprzez redukcję konfliktów na tle ekonomicznym i możliwość pokojowego rozwiązywania sporów handlowych. Po utworzeniu GATT i oparciu go na KNU znacznie ograniczono możliwości manipulowania stawkami celnymi i uzależnienia ich od panujących tendencji. Formuła bezwzględnie obowiązująca klauzuli, jaka znalazła się w art. I GATT, zapewnia, że postęp liberalizacji w światowej gospodarce będzie przebiegał w sposób znacznie szybszy, niż gdyby to odbywało się drogą porozumień bilateralnych czy nawet umów multilateralnych, ale o mniejszym zasięgu niż Układ Ogólny. Pozytywne skutki największego uprzywilejowania rosły wraz ze wzrostem liczby członków. Warto także zwrócić uwagę, że istniejące w systemie GATT/WTO wyłączenia od stosowania KNU tylko w niewielkiej części mają charakter sprzyjający protekcjonizmowi, znaczna ich część uchyla klauzulę na rzecz bardziej zaawansowanej liberalizacji handlu¹².

Głównym obszarem, w jakim klauzula największego uprzywilejowania ma zastosowanie, jest handel towarami¹³.

Znaczenie klauzuli największego uprzywilejowania dla krajów słabo rozwiniętych. Ze względu na zróżnicowanie państw określanych jako „kraje słabo rozwinięte” przedstawia się podział państw w tej grupie na cztery kategorie: kraje najsłabiej rozwinięte (LDC), kraje naftowe I, kraje naftowe II i pozostałe kraje słabo rozwinięte gospodarczo¹⁴.

¹¹ M.M. Kałduński, *Klauzula największego uprzywilejowania*, TNOiK, Toruń 2006, s. 305-306.

¹² Tamże, s. 51-52.

¹³ Jednak nie można pominąć jej znaczenia w GATS czy TRIPs (Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej).

¹⁴ Państwa najsłabiej rozwinięte (*least-developed countries* – LDC), do których zalicza się kraje o najniższym PKB *per capita* (poniżej 900 USD), najniższych wskaźnikach związanych ze stopą życia mierzoną poziomem analfabetyzmu dorosłych, edukacji i opieki zdrowotnej, oprócz tego kraje rozwijające się (słabo rozwinięte), do których zalicza się państwa o niskim i średnim dochodzie na jednego mieszkańca, który za Bankiem Światowym ustalić można na poziomie 3945 USD, oraz kraje wysoko rozwinięte, których dochód narodowy *per capita* przekracza 3945 USD. Jest to podział dość umowny, wielu autorów zwraca uwagę na to, że oprócz PKB *per capita* powinno się brać pod uwagę także struk-

System GATT/WTO z założenia miał być systemem globalnym, płaszczyzną dialogu o możliwie najszerszym zasięgu. Dlatego też już wśród stron umawiających się, tworzących Układ Ogólny, znalazły się państwa zaliczane do grupy słabo rozwiniętych. Ich rola jednak przez długi czas była marginalna, a głównymi ośrodkami decyzyjnymi była triada USA, Europa Zachodnia i Japonia. Mimo to w ramach GATT/WTO powstał cały szereg zasad, których stosowanie może nieść wymierne korzyści dla państw rozwijających się. Odnoszą się one do zakazu dyskryminacji, prawa do ochrony rynku wewnętrznego, zasady wzajemności, klauzuli narodowej czy KNU¹⁵. Szczególnie istotne z punktu widzenia państw słabo rozwiniętych jest to, że strony umawiające się w ramach GATT miały świadomość, iż część rygorów narzucanych przez Układ Ogólny może wpływać negatywnie na słabszych gospodarczo partnerów. Dlatego też, aby zadbać o jak najszerszy zasięg Układu, zgodzono się na pewne ustępstwa wobec państw słabo rozwiniętych. Początkiem takich ustępstw były lata pięćdziesiąte XX wieku, gdy pod wpływem teorii Raula Prebisha i Hansa Singera państwa wysoko rozwinięte uznały, że tylko specjalne traktowanie państw słabo rozwiniętych da im szansę na rozwój. Tak też narodziła się idea SDT – specjalnego i zróżnicowanego traktowania (*special and differential treatment*). Szczególnie znaczenie dla SDT ma część IV GATT i Generalny System Preferencji Celnych (GSP). Ustępstwa poczynione na rzecz państw rozwijających się mają charakter uznaniowy, tzn. ich stosowanie zależne jest od woli państwa, przyznającego taki specyficzne traktowanie. Obok części IV Układu Ogólnego, duże znaczenie w preferencyjnym traktowaniu państw słabszych gospodarczo ma Enabling Clause – klauzula ułatwień¹⁶.

Część IV GATT stała się furtką dla państw słabo rozwiniętych do tego, by uzyskać uprzywilejowaną sytuację w ramach systemu GATT/WTO. Główną przesłanką, aby w relacjach z państwami słabo rozwiniętymi gospodarczo KNU zastąpić

turę gospodarki (udział rolnictwa w całości PKB) czy też strukturę eksportu (przewaga eksportu towarów niskoprzetworzonych, artykułów rolnych i surowcowych charakteryzuje kraje o niskim stopniu rozwoju gospodarczego).

Kraje naftowe I: Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Kuwejt, Libia oraz Katar. Cechą charakterystyczną tych państw jest to, że osiągają dodatni bilans handlowy dzięki eksportowi ropy naftowej, a pozyskane dzięki temu środki przeznaczają na inwestycje wewnętrzne (infrastruktura, nowoczesne technologie, przemysł przetwórczy, rolnictwo), import technologii i przyciąganie różnego rodzaju specjalistów potrzebnych gospodarce. Mają one także tendencje do dużych wydatków na import dóbr konsumpcyjnych, szczególnie luksusowych.

Kraje naftowe II to pozostałe państwa członkowskie OPEC (Organizacji Krajów Eksportujących Ropę Naftową) oraz niektóre państwa eksportujące ropę naftową niezrzeszone w tej organizacji. Główną różnicą jest to, że notują one przeważnie ujemny bilans handlowy, a dochody z eksportu nie są wystarczające w stosunku do potrzeb ich gospodarek – za: P. Bożyk, *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2004, s. 212-217.

¹⁵ *Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym*, red. S. Miklaszewski, Difin, Warszawa 2007, s. 317-322.

¹⁶ P. Czubik, *Wolny handel towarami. Podstawy międzynarodowego regionalizmu handlowego*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2002, s. 37-38.

SDT, było założenie, że liberalizacja handlu pod rygiorem największego uprzywilejowania niekoniecznie pomaga wzrostowi i rozwojowi gospodarstwu państw słabo rozwiniętych¹⁷. Szczególnie zauważalne jest to w przypadku wykorzystania artykułu XXIV w powołaniu na czwartą część Układu. Umożliwia to tworzenie stref wolnego handlu pomiędzy państwami wysoko rozwiniętymi a rozwijającymi się. Takie porozumienia opierają się na dyskryminacji państw rozwiniętych gospodarczo. Przywileje handlowe, w tym celne, przyznawane są jednostronnie państwom słabszym gospodarczo, podczas gdy państwa wysoko rozwinięte nie otrzymują żadnych dodatkowych korzyści. Przykładem takich porozumień mogą być konwencje z Lome, na których opierają się stosunki handlowe Unii Europejskiej z krajami AKP (Afrzyki, Karaibów i Pacyfiku). Otrzymały one wolny dostęp do towarów przemysłowych i liczne ulgi w eksporcie towarów rolnych na teren Wspólnoty. Możliwość tworzenia takich porozumień w pewnym sensie mocno uderzała w nadrzędny cel istnienia WTO, jakim jest promocja wolnego handlu. Wyłączenia od stosowania KNU w ramach art. XXIV miały z założenia umożliwiać tworzenie struktur o bardziej zaawansowanej liberalizacji handlu. Natomiast gdy taka liberalizacja jest jednostronna, powoduje, że część relacji handlowych opiera się na dyskryminacji. Można więc uznać, że część IV GATT uprawomocniła kategorię *free riders*, jako że państwa rozwijające się mają swobodę z korzystania z wynegocjowanych przywilejów handlowych, same nie oferując nic w zamian¹⁸. Jest to oczywiście zarzut głównie natury formalnej, gdyż z punktu widzenia realnej liberalizacji globalnej gospodarki najważniejsza jest redukcja barier w handlu między największymi i najsłabszymi podmiotami.

Drugim instrumentem w systemie GATT/WTO, działającym na korzyść państw rozwijających się, jest Enabling Clause. Została ona ustanowiona w trakcie Rundy Tokijskiej, a jej oficjalna nazwa to „klauzula zróżnicowanego i korzystniejszego traktowania, wzajemności i pełniejszego uczestnictwa krajów rozwijających się”. Dzięki Enabling Clause stworzona została podstawa prawna dla Generalnego Systemu Preferencji Celnych. Klauzula ta dawała także państwom rozwijającym szereg przywilejów, m.in. uchylała stosowanie KNU. Stała się ona, podobnie jak cała część IV Układu, ścieżką do omijania reguł systemu GATT/WTO, gdy w grę wchodziły relacje handlowe państw wysoko rozwiniętych z rozwijającymi się. Znacznie upraszczało to dość mgliste reguły stosowania Enabling Clause, niesprecyzowane wymagania formalne itp. W efekcie akceptowane były wszystkie porozumienia regionalne, w których powoływano się na tę klauzulę, niezależnie od tego, czy były one zgodne z dosłownym jej brzmieniem, czy też nie¹⁹.

¹⁷ B. Hoekmann, *Beyond Special and Differential Treatment*, [w:] *Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance*, red. E.U. Petersmann, Oxford University Press, Nowy Jork 2005, s. 224.

¹⁸ *Wymiana handlowa...*, J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), s. 24.

¹⁹ M.M. Kostecki, B. Hoekman, wyd. cyt., s. 565.

Już Runda Urugwajska przebiegała pod znakiem znacznej aktywności państw rozwijających się. Jednak to rozpoczęta w 2001 roku Runda Doha najbardziej koncentrowała się na problemach państw słabo rozwiniętych gospodarczo. Największą szansą dla tych państw jest otwarcie rynków państw wysoko rozwiniętych na produkty rolne z państw rozwijających się. Według szacunków Programu Narodów Zjednoczonych do spraw Rozwoju (UNDP) z 2005 roku całkowite zniesienie subsydiów eksportowych oraz znaczna redukcja dotacji do produkcji żywności w najbogatszych państwach spowodowałyby, że globalne PKB wzrosłoby o 50 miliardów dolarów amerykańskich, z czego 60% trafiłoby do krajów słabo rozwiniętych. W trakcie negocjacji tej rundy państwa rozwijające się, pod egidą Brazylii, stworzyły front optujący za zaprzestaniem subsydiowania rolnictwa w UE i USA oraz za zniesieniem protekcjonalizmu tych podmiotów w obszarze rolnictwa. Kompromisu jednak nie osiągnięto, a Rundę Doha w 2006 roku zawieszono na czas nieokreślony²⁰.

Klauzula największego uprzywilejowania w polityce ekonomicznej państw słabo rozwiniętych gospodarczo. Państwa rozwijające się będące członkami WTO teoretycznie podlegają tym samym rygorom i zasadom, jakim podlegają inne państwa członkowskie tej organizacji. Jednak rzeczywisty zakres praw i obowiązków tej grupy państw, związany z ich członkostwem, jest inny niż ma to miejsce w odniesieniu do państw wysoko rozwiniętych. Najbardziej interesującym aspektem jest zakres wykorzystania klauzuli największego uprzywilejowania w grupie krajów o niskim poziomie rozwoju gospodarczego. Z całą pewnością najważniejszą regulacją w systemie GATT/WTO, z punktu widzenia funkcjonowania KNU w krajach rozwijających się, był *waiver* z 25 czerwca 1971 roku. Dzięki temu odstępstwu od reguł Układu Ogólnego możliwe było stosowanie Generalnego Systemu Preferencji Celnych wobec państw rozwijających się. Miało to kluczowe znaczenie, ponieważ GSP, *de facto*, zastąpił klauzulę najwyższego uprzywilejowania jako nadrzędną regułę w stosunkach handlowych państw słabo rozwiniętych z państwami rozwijającymi się. Warto zwrócić uwagę na to, że w przeciwieństwie do KNU, która zakazywała dyskryminacji, w zgeneralizowanym systemie preferencji możliwe było różne traktowanie państw rozwijających się przez państwa rozwinięte. Przyznawane przez państwa wysoko rozwinięte ulgi i przywileje celne zależne były od ich arbitralnych decyzji, co silnie zaburzało ład oparty na reżimie najwyższego uprzywilejowania. Mimo że *waiver* ten miał obowiązywać jedynie przez 10 lat, co zaowocowałyby przywróceniem klauzuli największego uprzywilejowania w relacjach handlowych kraje rozwijające się – kraje wysoko rozwinięte, jednak uchwalone później akty prawne – Enabling Clause, spowodowały, że jego uregulowania stały się integralną częścią systemu GATT/WTO²¹. Klauzula ułatwień nierozzerwalnie wiąże się z legitymizacją Generalnego Systemu Preferencji Celnych w ramach GATT/WTO, a co za tym idzie, z redukcją znaczenia KNU dla państw rozwijających się. Uchwalenie

²⁰ *Ekonomia rozwoju*, red. B. Fiedor, K. Kociszewski, Wydawnictwo UE, Wrocław 2010, s. 15-22.

²¹ J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002, s. 119.

Enabling Clause na 2 lata przed wygaśnięciem *waivera*, o którym była mowa poprzednio, dawało podstawę prawną do bezterminowego stosowania GSP. W ten sposób nastąpiła stała substytucja klauzuli najwyższego uprzywilejowania tym systemem. Z jednej strony była to możliwość uzyskania warunków bardziej preferencyjnych niż te wynikające z KNU, z drugiej strony brak w pełni klarownych reguł i możliwość selektywnego przyznawania preferencji mogły powodować i powodowały liczne spory handlowe. Faktem jest jednak, że kraje rozwijające się korzystają z preferencji przyznanych im z wykorzystaniem klauzuli ułatwień, m.in. w relacjach z Unią Europejską. Dzięki temu wciąż niewielki, ale stale rosnący (w latach 2000-2007 przyrost importu z UE o 15,1%, a eksportu do UE o 27,7%) strumień handlu pomiędzy krajami AKP a UE opiera się na GSP lub dalej idących ustępstwach ze strony Unii. Klauzula ułatwień ma też znaczenie dla innego mechanizmu stosowanego przez kraje rozwijające się, również uchylającego stosowanie KNU. Chodzi mianowicie o tworzenie stref handlu preferencyjnego pomiędzy krajami słabo rozwiniętymi. Strefy te są rozwiązaniem pośrednim pomiędzy wolnym handlem a handlem opartym na największym uprzywilejowaniu. Stawki celne w nich ustalone są różne (większe od zera), natomiast niższe niż te wynikające z klauzuli największego uprzywilejowania. Dzięki bardziej elastycznym zasadom i mniejszym wymaganiom tworzenie stref handlu preferencyjnego jest łatwiejsze od tworzenia stref wolnego handlu na bazie art. XXIV GATT. Ułatwienie to, ważne dla państw rozwijających się, powoduje, że rośnie udział regionalnych porozumień regulowanych, opartych na zasadach innych niż KNU²².

Takie spektrum możliwości dla państw słabo rozwiniętych powoduje, że zakres korzystania przez nie z KNU jest niewielki. Z jednej strony bardzo ważny dla tych państw handel z państwami rozwiniętymi opiera się na GSP, z drugiej strony w swoim regionie mogą one tworzyć porozumienia preferencyjne lub wolnohandlowe. Tak więc klauzula największego uprzywilejowania będzie dla nich miała zastosowanie w handlu z innymi państwami rozwijającymi się, które są członkami WTO i nie leżą w ich geograficznej bliskości. Obowiązek podporządkowania się zasadom KNU we wzajemnych relacjach państw rozwijających się nakłada na nie interpretacja *a contrario* art. XXXVI ust. 8 GATT²³. Teorii, że cały handel państw wysoko rozwiniętych z państwami rozwijającymi się oparty jest na GSP, przeczą jednak dane wskazujące, że przed rokiem 2001 prawie 50% handlu UE z krajami najslabiej rozwiniętymi spoza AKP opierało się na KNU, a nie na systemie GSP²⁴. Nieco inne światło na wykorzystanie KNU w krajach słabo rozwiniętych rzuca również *Least Developed Countries Report 2010*, opublikowany przez UNCTAD. W raporcie tym klauzula największego uprzywilejowania pojawia się w kontekście barier celnych

²² P. Czubik, *Wolny handel ...*, s. 37-38.

²³ P. Czubik, *Odstępstwa od zasad i reguł systemu GATT/WTO w stosunkach z państwami rozwijającymi się*, [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Wydawnictwo AE, Kraków 2000, s. 91.

²⁴ J.E. Stiglitz, A. Charlton, *Fair Trade. Szansa dla wszystkich*, PWN, Warszawa 2007, s. 71.

dla produktów rolnych. Obszar ten, szczególnie wrażliwy niemal dla wszystkich krajów wysoko rozwiniętych, objęty jest przeważnie odrębnymi uregulowaniami. Nie inaczej jest w przypadku reguł handlowych w ramach WTO. Stany Zjednoczone wciąż utrzymują ponad 8-procentową stawkę celną na towary rolne z LDC, opartą na klauzuli największego uprzywilejowania. Co więcej, preferencyjne stawki celne dla krajów najsłabiej rozwiniętych stosowane przez USA w obszarze produktów pochodzenia rolnego są średnio o 6% wyższe od tych stosowanych przez kraje rozwijające się. Świadczyć to może o tym, że w relacjach handlowych państw słabo rozwiniętych z państwami rozwijającymi się KNU pełni zgoła odmienną rolę niż założona przy ustanawianiu jej filarem systemu GATT/WTO. W obszarze dóbr rolnych nie przyczynia się ona do liberalizacji wymiany między tymi grupami państw, a wręcz, jak w opisanym przykładzie, jest źródłem powstania bariery handlowej²⁵.

Widać wyraźną różnicę w poziomie stawek celnych w gospodarkach wysoko rozwiniętych i w pozostałych grupach. We wszystkich grupach państw średnie stawki celne wynikające z KNU są najwyższe dla produktów rolnych. W tym obszarze podobna jest ochrona celna w LDC i pozostałych państwach rozwijających się (oscyluje ona wokół 16%), o ponad sześć punktów procentowych niższe są stawki celne na dobra pochodzenia rolniczego w państwach przechodzących transformację gospodarczą, w państwach wysoko rozwiniętych różnica wynosi już dziesięć punktów procentowych (średnia stawka celna wynosi nieco poniżej 6%). W ramach dóbr przemysłowych i całego handlu różnice pomiędzy państwami najsłabiej rozwiniętymi a rozwijającymi się są już większe. Cła wynikające z KNU dla dóbr przemysłowych w LDC średnio wynoszą średnio ponad 12% i są o ok. trzy punkty procentowe wyższe niż w pozostałych państwach słabo rozwiniętych, w obrębie całości handlu stosunek ten wynosi ok. 12,5% do ok. 10%, tak więc różnica wynosi dwa i pół punktu procentowego. W obu kategoriach państwa przechodzące transformację gospodarczą zbliżają się do państw rozwiniętych. Zarówno w handlu dobrami przemysłowymi, jak i w zakresie ogólnej ochrony celnej różnice są w granicach 1% (w państwach „transformujących” kolejno ok. 5,8% i ok. 6%, w państwach wysoko rozwiniętych oba ok. 5%). Jak zwracają uwagę twórcy raportu, mimo wyraźnych różnic w wysokości stawek celnych w dwóch ostatnich kategoriach, są one zbyt niskie (jednocyfrowe), by zapewniały silną dodatkową ochronę rodzimego przemysłu w grupie państw najsłabiej rozwiniętych (tym bardziej w grupie państw rozwijających się)²⁶.

Jednym z wniosków, na który uwagę zwrócili również autorzy raportu, jest fakt, że niektóre państwa wysoko rozwinięte i całkiem liczna grupa państw o gospodarkach w fazie transformacji posiadają wyższą ochronę celną wynikającą z KNU niż niektóre z państw najsłabiej rozwiniętych. Jedynie w grupie państw słabo rozwinię-

²⁵ *Least Developed Countries Report 2010: Towards a New International Development Architecture for LDCs*, UNCTAD, Nowy Jork-Genewa 2010, s. 62.

²⁶ Tamże, s. 92.

tych (zaliczając do nich LDC i inne kraje rozwijające się) średnie stawki celne wynikające z klauzuli największego uprzywilejowania przekraczają 18%, a najwyższe występują w państwach z grupy rozwijających się (oscylujące lub przekraczające 30%), nie zaś pośród państw najsłabiej rozwiniętych.

Autorzy raportu zwracają też uwagę, że różnica między poziomem związanych stawek celnych i stawek celnych wynikających z KNU jest bardzo duża, co daje spore możliwości manewru państwom najsłabiej rozwiniętym. Jak jednak pokazuje praktyka, nie wykazują się one dostateczną elastycznością i nie wykorzystują tego do prowadzenia aktywnej polityki na rzecz rozwoju handlu²⁷.

Różnice między obiema wartościami są przeważnie bardzo duże, czasem przekraczają nawet sto punktów procentowych. Największy rozstrzał notuje się w przypadku Bangladeszu, którego związana stawka celna wynosi 170%, natomiast ta wynikająca z KNU niespełnia 20%. Obok tego państwa, drugim o największej różnicy jest Tanzania ze stawkami celnymi kolejno 120% i ok. 16%. Na drugim brzegu są Kambodża i Mauretania. W obu państwach różnica między wysokościami obu stawek nie przekracza pięciu punktów procentowych. Tylko dwa państwa (Dżibuti i Malediwy) posiadają stawkę celną opartą na KNU przekraczającą 20%, Czad, Rwanda, Gambia i Republika Środkowej Afryki mają zaś stawkę równą lub bardzo zbliżoną do 20%. Wyraźnie najniższą stawkę celną wynikającą z KNU ma Haiti (ok. 1%); ten kraj, wraz z Kambodżą i Mauretanią, ma też najniższy poziom związanych stawek celnych (20%)²⁸.

Porównując średnie stawki, widzi się wyraźnie, że we wszystkich przypadkach taryfa wynikająca z KNU jest wyższa od tej z GSP. Największa różnica występuje w przypadku Stanów Zjednoczonych, które stosują zerową stawkę celną dla GSP, dla KNU zaś wynosi ona 5,59. Najmniejsza różnica to 1,6% w stawkach celnych Kanady, jednak Kanada stosuje zarazem najniższą taryfę celną wynikającą z KNU. Największy stopień ochrony rynku wewnętrznego stosuje Unia Europejska, która zarówno w KNU, jak i GSP ma najwyższe wartości (odpowiednio 7,07 i 5,23). Inaczej wygląda sytuacja przy analizie stawek średnich ważonych. Tutaj niższe wartości mają stawki wynikające z KNU, jedynie w przypadku USA niższa (ponieważ zero-wa) jest stawka GSP. Najmniejszą różnicę, ale zarazem największe wartości, wykazują średnie ważne stawki UE (3,56% dla KNU i 4,54% dla GSP), Kanada zaś ma najniższą stawkę KNU (1,27%), ale wysoką dla GSP (4,18%)²⁹.

Dane powyższe pokazują, że liberalizacja handlu oparta na KNU przebiega w różnych grupach państw odmiennie. Państwa rozwijające się korzystają ze znacznie większej ochrony celnej niż państwa transformujące się i wysoko rozwinięte. Ogromna była także skala liberalizacji stawek celnych w grupie państw najsłabiej

²⁷ Tamże, s.183.

²⁸ J.E. Stiglitz, A. Charlton, wyd. cyt., s. 174.

²⁹ *Least Developed Countries...*, s. 184.

rozwiniętych pod wpływem KNU. Średnia stawka celna wynikająca z KNU w Unii Europejskiej w 1999 roku miała wartość bardziej pasującą do tych wykazywanych przez „inne państwa rozwijające się” niż państwa rozwinięte gospodarczo (które tylko w dwóch przypadkach miały stawki celne wyższe niż 6%). Także państwa korzystające z GSP odnosiły z tego powodu korzyści, jednak, poza handlem z USA, w reszcie przypadków były to korzyści relatywnie niewielkie.

Podsumowując: klauzula największego uprzywilejowania nie jest instytucją prawa międzynarodowego o szczególnym znaczeniu dla państw słabo rozwiniętych. KNU nie tylko nie odgrywa głównej roli w rozwoju handlu z państwami rozwijającymi się, ale także często odgrywa rolę negatywną dla tych państw. Ta negatywna rola przejawia się w różnych aspektach. Z jednej strony jest to wciąż dość wysoki poziom stawek celnych w obszarze dóbr rolnych, które są często głównym towarem eksportowym państw rozwijających się. Oprócz tego liberalizowanie stawek celnych oparte na KNU dla państw z grupy słabo rozwiniętych powoduje, że tracą one możliwość dostatecznej ochrony swoich rynków wewnętrznych. Paradoksalnie liberalizacja handlu światowego oparta na klauzuli największego uprzywilejowania negatywnie wpływa również na państwa rozwijające się, ponieważ wraz ze spadkiem ogólnego poziomu ceł zmniejsza się różnica i korzyść, jaką państwa te mają z systemu GSP. W obliczu przedstawionej analizy słuszny wydaje się tok myślenia, jakim kierowano się przy tworzeniu alternatywnych wobec KNU regulacji dla państw słabo rozwiniętych będących członkami GATT/WTO. Oczywiście jest kwestią sporną, czy stosowane dawniej i obecnie środki są skuteczne i czy nie należy szukać nowych rozwiązań.

5. Wpływ handlu zagranicznego na wzrost w krajach rozwijających się – podsumowanie

Stopień oddziaływania handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy, a tym samym na rozwój w kraju rozwijającym się zależy od wyboru modelu transformacji gospodarczej: liberalizacja lub protekcja. Ponieważ handel międzynarodowy jest często postrzegany jako instrument wyzysku peryferii przez centrum, państwa należące do centrum stają się zwolennikami wolnego handlu. Natomiast peryferie starają się ograniczyć proces eksploatacji ich gospodarek przez różne formy protekcjonizmu. Dzięki ochronie rynku i jednoczesnemu subsydiowaniu produkcji, producenci peryferyjni mają czas na wzmocnienie swojej produkcji i rynku wewnętrznego, co przygotowuje ich do późniejszej konkurencji na rynku międzynarodowym i korzystania z handlu jako czynnika wzrostu gospodarczego. Wybór między wolnym handlem a protekcjonizmem ma jednak także podłoże polityczne. Ze względu na ogromną efektywność własnej produkcji po 1945 r. Stany Zjednoczone stały się promotorem wolnego handlu. Pozwoliły jednak Europie Zachodniej, Japonii, Tajwanowi i Korei Południowej, w celu konsolidacji sojuszy przeciwko Związkowi Radzieckiemu, na

realizację programów protekcjonistycznych. Takie przyzwolenie trwało do końca lat 70. XX wieku, czyli do momentu, w którym rozwój tych państw i ich ekspansja handlowa zaczęły zagrażać pozycji Stanów Zjednoczonych. Ten rodzaj polityki ilustrują również negocjacje toczące się na forum GATT/WTO. Przedmiotem liberalizacji stawały się bowiem te dziedziny obrotów handlowych, w których USA i inne państwa wysoko rozwinięte dysponowały przewagą konkurencyjną. Jednocześnie omijano handel artykułami rolnymi, tak istotny dla państw peryferii.

Podsumowując, należy stwierdzić, że handel jest nie tylko endogenicznym czynnikiem wzrostu i rozwoju krajów rozwijających się, ale wpływa także na przemieszczanie krajów (regionów) pomiędzy obszarami centrum i peryferii. Efektywność tego czynnika uzależniona jest jednak od globalnych reguł wymiany, w tym także od oddziaływania KNU.

Literatura

- Bożyk P., *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2004.
- Czubik P., *Odstępstwa od zasad i reguł systemu GATT/WTO w stosunkach z państwami rozwijającymi się*, [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Wydawnictwo AE, Kraków 2000.
- Czubik P., *Wolny handel towarami. Podstawy międzynarodowego regionalizmu handlowego*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2002.
- Domiter M., *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Wydawnictwo AE, Wrocław 2008.
- Ekonomia rozwoju*, red. B. Fiedor, K. Kociszewski, Wydawnictwo UE, Wrocław 2010
- Ekonomia rozwoju*, red. R. Piasecki, PWE, Warszawa 2007.
- Epping R.Ch., *Przewodnik po światowej ekonomii*, Studio Emka, Warszawa 2002.
- Hoekmann B., *Beyond Special and Differential Treatment*, [w:] *Reforming the World Trading System. Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance*, red. E.U. Petersmann, Oxford University Press, Nowy Jork 2005.
- Hoekeman B., Kostecki M.M., *Ekonomia światowego systemu handlowego. WTO: Zasady i mechanizmy funkcjonowania*, Wydawnictwo UE, Wrocław 2011.
- Kałduński M.M., *Klauzula największego uprzywilejowania*, TNOiK, Toruń 2006.
- Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym*, red. S. Miklaszewski, Difin, Warszawa 2007.
- Least Developed Countries Report 2010: Towards a New International Development Architecture for LDCs*, UNCTAD, Nowy Jork-Genewa 2010.
- Latoszek E., Proczek M., *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Wydawnictwo WSHiFM, Warszawa 2001.
- Michałek J., *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002.
- Procesy integracyjne i dezintegracyjne w gospodarce światowej*, red. K. Żukrowska, SGH, Warszawa 2007.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia 2*, PWN, Warszawa 2004.
- Stiglitz J.E., Charlton A., *Fair Trade. Szansa dla wszystkich*, PWN, Warszawa 2007.
- Szpak J., *Historia gospodarcza powszechna*, PWE, Warszawa 2003.

THE IMPORTANCE OF GLOBAL TRADING RULES WITH SPECIAL REGARD TO THE MOST FAVOURED NATION CLAUSE FOR DEVELOPING COUNTRIES

Summary: The Most Favoured Nation (MFN) clause is present in international relations from the late Middle Ages in the links among European countries. Since that time, it has been widely utilised in the bilateral non-preferential trade. It has also been used in the trading system aspiring to regulate broad, even global, trade relations. MFN is not an institution of international law, of particular relevance for underdeveloped countries. MFN does not play a leading role in trade with developing countries, and also often acts as negative for those countries. On the one hand, it is still quite a high level of tariffs on agricultural goods which are often the main export commodity of the developing countries. In addition, the liberalization of tariffs on the basis of MFN for underdeveloped countries causes that they lose the possibility of adequate protection of their domestic markets.

Keywords: trade policy, trade policy rules, developing countries, MFN.