

*Implikacje negocjacji TTIP  
dla wielostronnego systemu handlowego*

ANNA WRÓBEL

Analizując współczesną politykę handlową państw, dostrzec można wzrost zainteresowania liberalizacją handlu na podstawie dwu- lub kilkustronnych umów handlowych, kosztem mniejszego zainteresowania rokowaniami prowadzonymi na forum Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organisation, WTO). Proces proliferacji bilateralnych i plurilateralnych<sup>1</sup> umów handlowych obok znaczących rozbieżności dotyczących głównych obszarów negocjacyjnych na linii Północ-Południe dodatkowo pogłębia kryzys WTO i przekłada się na brak efektywności negocjacji prowadzonych w ramach rundy z Doha. Istotnym zagrożeniem dla przyszłości funkcjonowania światowego systemu handlu jest zwłaszcza fakt, iż główne gospodarki, które w dotychczasowej historii wielostronnego systemu handlowego GATT<sup>2</sup>/WTO były motorem liberalizacji wielostronnej – Stany Zjednoczone i Unia Europejska – przodują pod względem negocjowanych preferencyjnych porozumień handlowych, stanowiących wyjątek od obowiązującej w ramach systemu WTO, klauzuli najwyższego uprzywilejowania. Zmniejszenie zainteresowania WTO jako płaszczyznę realizacji interesów handlowych tych dwóch potęg gospodarczych stanowić może poważne zagrożenie dla przyszłości tej organizacji, sprowadzając jej rolę do monitorowania zobowiązań przyjętych w poprzednich rundach negocjacji oraz rozstrzygania sporów na tle wcześniej wypracowanych zasad. Takie ograniczenie zakresu aktywności WTO przyczyniłoby się niewątpliwie do marginalizacji tej organizacji.

Celem opracowania jest analiza potencjalnych skutków negocjacji w sprawie Transatlantycznego Partnerstwa na rzecz Handlu i Inwestycji (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) dla wielostronnego systemu handlowego. W szczególności ukazane zostaną uwarunkowania tych rokowań oraz ich implikacje dla pozostałych członków WTO, oraz organizacji jako całości, a zwłaszcza jej roli w kształtowaniu zasad handlu międzynarodowego.

Podstawowym problemem dotyczącym funkcjonowanie wielostronnego systemu handlowego WTO jest brak postępu w rokowaniach handlowych. Pierwsza runda wielostronnych negocjacji handlowych na forum Światowej Organizacji Handlu zainicjowana została przez ministrów państw członkowskich w trakcie konferencji ministerialnej, która odbyła się w stolicy Kataru – Doha (9–13 listopada 2001 r.). Pierwotnym terminem zakończenia rokowań był 1 stycznia 2005 roku. Z uwagi na liczne trudności rokowania nie zostały zakończone w przewidzianym terminie. Należy podkreślić, że dotychczas idea liberalizacji wielostronnych powiązań handlowych nie napotkała na tak wiele trudności. O wspomnianych problemach świadczy fakt, iż w całej historii wielostronnego systemu handlu GATT/WTO, nie było tak długiej przerwy w skutecznych negocjacjach handlowych, z jaką mamy obecnie do czynienia<sup>3</sup>.

Wypracowanie porozumienia w obecnej rundzie negocjacji jest zadaniem o wiele trudniejszym, niż miało to miejsce we wcześniejszych rundach rokowań toczonych na forum GATT. Wydaje się, że główną przyczyną tej sytuacji jest wzrost znaczenia części państw rozwijających się w światowych obrotach handlowych przy jednoczesnej konsolidacji stanowiska państw Południa w obecnej rundzie negocjacji. Wzrost pozycji w gospodarce światowej takich gospodarek jak Chiny, Indie, Brazylia sprawił, iż bardziej skutecznie mogą one odgrywać rolę adwokatów interesów państw rozwijających się w wielostronnym systemie handlowym, co znacząco utrudnia państwom wysoko rozwiniętym narzucenie, jak miało to miejsce w dotychczasowej historii wielostronnego systemu handlowego, korzystnych dla nich zasad handlu przy jednoczesnej ochronie mniej konkurencyjnych branż gospodarki (*casus* sektora tekstylno-odzieżowego do Rundy Urugwajskiej oraz przykład rozbudowanego protekcyjizmu rolnego). Przykładem skuteczności działań podejmowanych przez państwa Południa, a tym samym wzrostu znaczenia tej grupy gospodarek w procesie decyzyjnym na forum WTO jest konferencja w Cancún. Konferencja ta zgodnie z pierwotnymi założeniami miała zakończyć się przyjęciem zobowiązań, które miały doprowadzić do zakończenia Rundy Rozwojowej. Jednakże kraje rozwijające się, które jak wcześniej wspomniano, skonsolidowały swoje stanowisko, odrzuciły propozycje liberalizacyjne przygotowane przez kraje Północy,

doprowadzając tym samym do niepowodzenia konferencji. Państwa Grupy G-20<sup>4</sup> odmówiły wówczas otwarcia swoich rynków do czasu, gdy rolnicy z państw uprzemysłowionych nie przestaną być wspomagani przez państwo<sup>5</sup>. Kraje te stanowczo zażądały zmiany polityki krajów bogatych w zakresie produkcji rolnej i obrotu surowcami rolnymi. Domagano się znaczącego ograniczenia subsydiów dla rolnictwa, zmiany polityki celnej i ograniczenia limitów importowych dla tej grupy towarów. Według państw grupy G-20, zakończenie subwencjonowania rolnictwa doprowadziłoby do ich znacznie szybszej integracji z systemem handlu światowego.

Przywołany w stanowisku grupy G-20 problem liberalizacji handlu rolnego w związku z przyjętą zasadą rokowań (zasada *single undertaking*<sup>6</sup>), zgodnie z którą „nic nie jest uzgodnione, dopóki wszystko nie zostanie uzgodnione” stanowi kolejną przyczynę braku powodzenia w rokowaniach Rundy Katarskiej. W efekcie, chociaż w wielu ważnych kwestiach udało się osiągnąć zbliżenie stanowisk uczestników rokowań, brak porozumienia w części spraw, w tym w szczególności w zakresie liberalizacji handlu rolnego wyklucza wdrażanie porozumienia w sprawach uzgodnionych. Negocjacje rolne podzieliły członków WTO, nie tylko według linii Północ-Południe, na państwa rozwijające się domagające się zmiany polityki krajów bogatych w zakresie produkcji rolnej i obrotu surowcami rolnymi oraz państwa wysoko rozwinięte dążące do utrzymania szerokiej ochrony dla własnej produkcji rolnej. Znaczące różnice stanowisk dostrzegalne są bowiem również w ramach państw wysoko rozwiniętych. Z jednej strony występują bowiem państwa, które należą do grupy Cairns<sup>7</sup> (Australia, Kanada, Nowa Zelandia) i podobnie jak państwa grupy G-20, postulują eliminację wszystkich form wsparcia eksportu rolnego. Z drugiej strony jest natomiast Unia Europejska i Stany Zjednoczone, prowadzące rozbudowane programy ochrony i wsparcia sektora rolnego. Należy ponadto podkreślić, iż również państwa dążące do utrzymania pewnej ochrony w handlu rolnym mają inną wizję ustępstw, jakie powinny być dokonane na rzecz państw rozwijających się, czego przykładem są odmiennie stanowiska negocjacyjne UE i USA<sup>8</sup>.

Przełamaniu impasu w rokowaniach WTO nie sprzyja liczba uczestników rokowań, która na przestrzeni lat uległa stopniowemu zwiększaniu. Zwłaszcza skutki akcesji Chin, gospodarki stanowiącej znaczące zagrożenie dla pozycji dotychczasowych potęg w handlu światowym, nie ułatwiają wypracowania dal-

*Wróbel* szych zobowiązań liberalizacyjnych. Zwiększenie otwarcia rynków państw rozwiniętego Zachodu na produkty pochodzące z Chin może bowiem stanowić poważne zagrożenie dla ich możliwości eksportowych, a także wielkości produkcji na rynku wewnętrznym. Słuszność tych obaw potwierdza analiza dynamiki wymiany handlowej Chin po akcesji do WTO. W tym miejscu należy również podkreślić, iż osiągnięcie porozumienia między państwami wysoko rozwiniętymi i rozwijającymi się na forum WTO utrudnia także specyficzna sytuacja, w której ekonomiczne interesy Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej, z jednej strony krzyżują się z politycznym interesem wspomnianych już dynamicznie rozwijających się rynków wschodzących, tj. Chin, Indii Brazylii. Te trzy państwa zwracają uwagę nie tylko na uzyskanie korzystnych warunków dostępu do rynków, lecz również chcą przy okazji zdobyć polityczny prestiż i uznanie ich na arenie międzynarodowej za rosnące w siłę „ekonomiczne mocarstwa”.

Również światowy kryzys gospodarczy nie sprzyja wielostronnej liberalizacji handlu. W momentach kryzysowych państwa często bowiem chętniej uciekają się do narzędzi protekcjonizmu niż polityki wolnego handlu. Według danych Banku Światowego w okresie od października 2008 roku do lutego 2009 roku rządy niektórych krajów, wprowadziły łącznie 47 restrykcyjnych środków polityki handlowej.

Bezpośrednią konsekwencją impasu w negocjacjach wielostronnych na forum WTO jest wzrost znaczenia preferencyjnych porozumień handlowych (*preferential trade agreements*, PTAs) jako instrumentu ułatwiającego dostęp do zagranicznych rynków, a także narzędzia tworzenia nowych zasad w handlu międzynarodowym. Porozumienia tego typu mają bowiem coraz częściej charakter umów określanych pojęciem „WTO plus” bądź „WTO ekstra”. Takie sformułowania wskazują, iż oprócz pogłębienia zobowiązań liberalizacyjnych wypracowanych na forum Światowej Organizacji Handlu PTAs mogą również tworzyć nowe dyscypliny nieujęte dotychczas w umowach wypracowanych na tym forum. Należy podkreślić, iż proces negocjacji PTAs wykazuje znaczącą dynamikę, która usprawiedliwia przywołany wcześniej termin odnoszony do niego mówiący o proliferacji preferencyjnych umów handlowych. Takie sformułowanie można uzasadnić, porównując liczbę preferencyjnych umów handlowych zawartych w całym okresie funkcjonowania GATT z ilością porozumień wynegocjowanych po utworzeniu WTO. W latach 1948–94 strony GATT notyfi-

kowały 124 różnego rodzaju preferencyjne porozumienia handlowe. W latach 1995–2006 do Światowej Organizacji Handlu wpłynęło ponad 130 kolejnych notyfikacji dotyczących umów liberalizujących wymianę handlową krajów będących ich stronami<sup>9</sup>. W 2009 r. notyfikowano WTO 20 nowych porozumień preferencyjnych. W 2010 r. zgłoszono 13 umów tego typu<sup>10</sup>. W kolejnych latach rocznie zgłaszano kilkanaście umów PTA.

Unia Europejska i Stany Zjednoczone, choć nadal podkreślają znaczenie WTO jako głównej płaszczyzny liberalizacji handlu międzynarodowego, w sposób aktywny prowadzą działania na rzecz otwarcia zagranicznych rynków zbytu na podstawie bilateralnych i plurilateralnych umów handlowych. W kontekście opisanego powyżej kryzysu rokowań wielostronnych trudno nadal traktować tego typu negocjacje jako uzupełnienie zobowiązań wielostronnych wypracowywanych w ramach światowego systemu handlu. W większym stopniu zaczynają one odgrywać rolę alternatywnej w stosunku do WTO płaszczyzny wypracowywania zasad wymiany handlowej. Potwierdzeniem tych tendencji jest próba stworzenia nowych reżimów handlowych w sektorach już uregulowanych na forum WTO czego przykładem są negocjacje plurilateralne prowadzące do zawarcia Porozumienia w sprawie handlu usługami (*Trade in Services Agreement*, TiSA).

Wobec impasu w rokowaniach wielostronnych członkowie WTO, zainteresowani szybkim otwarciem rynku usług (tzw. *Really Good Friends of Services*) podjęli działania mające na celu wypracowanie porozumienia sektorowego. Początkowo porozumienie to było określane jako Międzynarodowa umowa usługowa (*International Services Agreement*, ISA)<sup>11</sup>. Ostatecznie nowa inicjatywa w zakresie liberalizacji handlu usługami przyjęła nazwę Porozumienia w sprawie handlu usługami. Negocjacje prowadzące do ustanowienia tego reżimu rozpoczęły się w kwietniu 2013 r. Obecnie w rokowaniach uczestniczą 23 gospodarki (w tym Unia Europejska), odpowiadające za 70% światowych obrotów usługowych<sup>12</sup>. Liczba ta może jednak ulec zmianie. Rokowania TiSA są bowiem otwarte dla wszystkich zainteresowanych liberalizacją międzynarodowych obrotów usługowych członków WTO<sup>13</sup>.

W kontekście obowiązującego w ramach WTO Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (*General Agreement on Trade in Services*, GATS) należy się zastanowić nad możliwymi wariantami relacji zasad WTO i TiSA w zakresie międzynarodowej wymiany usług. Formalnie negocjacje TiSA prowadzone są

*Wróbel* poza systemem WTO. Ich efektem może być zatem porozumienie preferencyjne funkcjonujące poza WTO na podstawie artykułu V GATS, którego celem jest wyeliminowanie dyskryminacji między stronami poprzez usunięcie istniejących środków dyskryminacji albo zakaz wprowadzania nowych, albo bardziej dyskryminujących środków<sup>14</sup>. Umowa tego typu powinna mieć znaczący zakres sektorowy oceniany z uwzględnieniem liczby sektorów, wielkości handlu objętego porozumieniem i sposobów świadczenia usług. Ponadto umowa nie powinna wykluczać *a priori* żadnego sposobu świadczenia usług<sup>15</sup>. Zwolennikiem takiego rozwiązania są Stany Zjednoczone. Rozważana jest również możliwość zawarcia umowy plurilateralnej, która mogłaby być w przyszłości włączona do systemu WTO z zastosowaniem klauzuli największego uprzywilejowania. Jeśli do porozumienia TiSA przystąpiłaby wystarczająca liczba członków WTO, mogłoby ono zostać przekształcone w szersze porozumienie oferujące korzyści wszystkim członkom organizacji<sup>16</sup>.

Próba przełamania kryzysu rokowań Rundy Doha, a zarazem impulsem służącym zwiększeniu dynamiki negocjacji, a tym samym ułatwieniu ich zakończenia miała być Konferencja Ministerialna WTO zorganizowana na Bali w dniach 3–7 grudnia 2013 r. Znaczenie tego spotkania dla przełamania kryzysu w negocjacjach WTO należy przede wszystkim upatrywać w odejściu od bezwzględnego przestrzegania zasady *single undertaking*. W trakcie prac przygotowujących IX Konferencję Ministerialną zaproponowano zmianę podejścia w negocjacjach na bardziej selektywne. Postanowiono skupić się na najbardziej pragmatycznych i realistycznych zagadnieniach negocjacyjnych wybranych z szerokiej agendy mandatu z Doha, co do których istniały duże szanse na osiągnięcie kompromisu, a tym samym przyjęcie tzw. Pakietu z Bali (TABELA 1)<sup>17</sup>. Takie rozwiązanie z pewnością należy uznać za element sukcesu konferencji na Bali. Tak pozytywnie nie można jednak ocenić poszczególnych efektów spotkania, zwłaszcza tych dotyczących sektora rolnego, stanowiącego jeden z głównych obszarów spornych w negocjacjach. Zobowiązania w tym sektorze nie mają bowiem wiążącego charakteru. Zostały przyjęte w formie deklaracji. Członkowie WTO oświadczyli wprawdzie, że zapewnią, w maksymalnym możliwym zakresie postęp w likwidacji wszelkich form subsydiów eksportowych, a faktycznie wypłacane dotacje będą znacznie poniżej poziomów określonych w zobowiązaniach WTO, jest jednak duże prawdopodobieństwo powtórzenia scenariusza Konferencji z Hongkongu, w której trakcie zadeklaro-

TABELA 1. *Zakres tematyczny «Pakietu z Bali»*

1. Porozumienie o ułatwieniach w handlu
2. Decyzje z obszaru rolnictwa <ul style="list-style-type: none"> <li>• Decyzje dotyczące zapasów na cele bezpieczeństwa żywnościowego</li> <li>• Decyzja w sprawie usług na rzecz rolnictwa</li> <li>• Decyzje w sprawie porozumienia o administrowaniu kontyngentami taryfowymi ustanowionymi dla towarów rolnych</li> <li>• Deklaracja dotycząca konkurencji eksportowej</li> </ul>
3. Decyzje odnośnie bawełny
4. Decyzje dotyczące rozwoju i kwestii LDC <ul style="list-style-type: none"> <li>• Decyzje w sprawie preferencyjnych reguł pochodzenia towarów krajów LDC</li> <li>• Decyzja dotycząca operacjonalizacji waivera ws. usług dla krajów LDC</li> <li>• Decyzja w sprawie nielimitowanego dostępu do rynku dla krajów LDC (<i>Duty-Free, Quota-Free – DFQF</i>)</li> <li>• Decyzja odnośnie mechanizmu monitorującego dot. specjalnego i zróżnicowanego traktowania</li> </ul>

*Implikacje  
negocjacji  
TTIP...*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Hajdukiewicz, „Znaczenie «Pakietu z Bali» dla procesu liberalizacji handlu w ramach Rundy Doha WTO”, [w:] S. Wydymus, M. Maciejewski M. [red.], *Liberalizacja i protekcjonizm we współczesnym handlu międzynarodowym*, CeDeWu, Warszawa 2015, s. 45.

wano gotowość całkowitej eliminacji subsydiów eksportowych do końca 2013 r. Termin ten nie tylko nie został dotrzymany, ale również nie można zaobserwować po 2005 r. znaczącej redukcji subsydiów eksportowych w państwach korzystających z tej formy wsparcia eksportu rolnego.

#### *Skutki negocjacji TTIP dla światowego systemu handlu*

W niniejszym opracowaniu postanowiono przeanalizować skutki negocjacji w sprawie ustanowienia Transatlantyckiego Partnerstwa na rzecz Handlu i Inwestycji dla wielostronnego systemu handlowego WTO z dwóch powodów. Pierwszym jest udział uczestników tych rokowań w gospodarce światowej, a w szczególności w międzynarodowych obrotach handlowych, a tym samym możliwy wpływ zawartej umowy na strumienie handlu światowego<sup>18</sup>. Drugim jest natomiast dotychczasowe znaczenie tych gospodarek w kształtowaniu światowego systemu handlu, rola, jaką odgrywały jako motor liberalizacji handlu światowego oraz inicjator tworzenia nowych norm w tym zakresie.

Analizując implikacje porozumienia TTIP dla światowego systemu handlu należy odnieść się do opracowań prezentujących

*Wróbel* konsekwencje preferencyjnych umów handlowych dla wymiany międzynarodowej oraz funkcjonowania WTO. Biorąc pod uwagę potencjał gospodarczy UE i USA oraz udział tych gospodarek w światowych obrotach handlowych należy uznać, iż wpływ zawartego porozumienia będzie znaczący zarówno w pierwszym, jak i drugim przypadku.

PTAs stanowiące wyjątek od klauzuli największego uprzywilejowania można traktować jako usankcjonowane naruszenie podstawowej zasady, na której miał opierać się powojenny system handlu międzynarodowego, jaką jest zasada niedyskryminacji. W ramach tego typu umów ma bowiem miejsce dyskryminacyjne traktowanie partnerów, którzy pozostają poza danym porozumieniem. W efekcie naruszenia tej zasady dochodzi do fragmentaryzacji systemu handlowego. Tworzą się bowiem bloki handlowe, w ramach których następuje intensyfikacja powiązań gospodarczych, przy jednoczesnym utrzymaniu barier handlowych w stosunku do państw trzecich. W wyniku utrzymania barier handlowych wobec państw pozostających poza danym ugrupowaniem, z dostępu do rynku PTA często zostają wykluczeni najbardziej efektywni kosztowo producenci. Bariery wobec dóbr pochodzących z państw trzecich umożliwiają ponadto utrzymanie nieefektywnej produkcji w państwach tworzących PTAs.

Analizując konsekwencje proliferacji preferencyjnych porozumień handlowych dla światowego systemu handlu, należy zauważyć, iż umowy tego typu zmniejszają zainteresowanie stron liberalizacją wielostronną, co negatywnie oddziałuje na możliwości rozwoju partnerów spoza ugrupowania. Problemem jest również fakt, iż zazwyczaj słabsze gospodarki nie są uwzględniane w strategiach głównych gospodarek świata prowadzących do zawarcia bilateralnych umów handlowych, ponieważ nie są atrakcyjne jako partnerzy handlowi. Taka sytuacja utrwała istniejące podziały ekonomiczne w gospodarce światowej. Niezwykle wymowne wydaje się w tym kontekście zaproponowane przez Jagdishę N. Bhagwatię porównanie preferencyjnych porozumień handlowych do „termitów” lub „ospy” w światowym systemie handlowym. W pracy opublikowanej w 2008 r. (*Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford University Press, Oxford, New York 2008) opisuje, w jaki sposób rozwijające się bardzo intensywnie w ostatnich dwóch dekadach preferencyjne porozumienia handlowe utrudniają postęp liberalizacji handlu, podważając tym samym ideę wolnego handlu<sup>19</sup>.



Dynamicznie rozwijający się w ostatnich latach bilateralizm w stosunkach handlowych, może stać się czynnikiem powodującym chaos w światowym systemie handlu, poprzez zmniejszenie przejrzystości obowiązujących regulacji. Proliferacja bilateralnych i plurilateralnych PTAs, w której efekcie tworzy się coraz gęstsza sieć postanowień, regulacji i kryteriów, za wspomnianym już ekonomistą amerykańskim pochodzenia indyjskiego, Jagdishem N. Bhagwatim, określa się pojęciem „efektu spaghetti” (*Spaghetti Bowl Effect*)<sup>20</sup>. Zjawisko to przejawia się m.in. w postaci zagęszczenia sieci regulacji dotyczących pochodzenia towarów, standardów technicznych i innych wymogów dostosowawczych oraz wzrostu kosztów transakcyjnych i administracyjnych dla przedsiębiorstw działających w skali regionu związanych z koniecznością operowania w obrębie kilku a czasem nawet kilkunastu porozumień dwustronnych różnicujących warunki handlu w zależności m.in. od kraju pochodzenia towaru<sup>21</sup>.

Mimo wspomnianych negatywnych konsekwencji PTAs zalety negocjacji bilateralnych i plurilateralnych w porównaniu z tymi prowadzonymi na szczeblu globalnym w ramach WTO (TABELA 2) skutkują jednak tendencją do bilateralizacji i regionalizacji współczesnych stosunków handlowych. Istotnym zagrożeniem dla dalszego funkcjonowania WTO są zwłaszcza zawarte i negocjowane umowy, których stroną są główni światowi eksporterzy. Skala deformacji światowych strumieni handlu w związku z efektem przesunięcia handlu może być w tym przypadku znacząca. Porozumienie TTIP nie powinno być zatem rozpatrywane jedynie jako szansa na pobudzenie wzrostu gospodarczego w obszarze transatlantyckim, który nadal boryka się ze skutkami kryzysu gospodarczego z 2008 r., ale również jako istotna bariera w dostępie do transatlantyckiego rynku dla państw trzecich, zmniejszająca wynikające z mechanizmu mnożnika handlu zagranicznego impulsy dla wzrostu gospodarczego. Zagrożenie to zwiększają również pozostałe rokowania handlowe prowadzone przez UE i USA z głównymi partnerami handlowymi. Biorąc pod uwagę zakres negocjacji i możliwość wypracowania w ich ramach nowych zasad handlu obserwowany proces może doprowadzić do stworzenia alternatywnego względem WTO reżimu handlowego. Ze względów geopolitycznych i geoeconomicznych TTIP jest bowiem traktowane jako alternatywny wobec WTO, instrument integracji państw Zachodu w obliczu rosnącego znaczenia rynków wschodzących. Rokowania TTIP można bowiem postrzegać jako sposób

PTAs są efektywniejszym instrumentem promowania współpracy z partnerami niż wielostronne porozumienia na forum WTO. Mniejsza grupa państw szybciej dochodzi do satysfakcjonującego uzgodnienia niż duża liczba członków WTO, którzy z natury rzeczy mają bardziej zróżnicowane interesy.
PTAs pozwalają uwzględnić sprawy, których WTO w ogóle nie reguluje lub jedynie w ograniczonym zakresie a znalezienie kompromisu na poziomie wszystkich członków WTO wydaje się mało prawdopodobne (zakupy rządowe, ochrona konkurencji) – porozumienia „WTO plus”
PTAs przewidują nowe instrumenty współpracy, w tym konsultacje z biznesem z państw partnerów, co pozwala zaprezentować przewidywane zmiany ustawodawstwa, przepisy o zakupach rządowych, techniczne wymagania dotyczące bezpieczeństwa towarów wprowadzanych na rynek <i>etc.</i> Takie rozwiązania zyskują przychylną reakcję kręgów gospodarczych państw partnerów, jak też ich władz i zwiększają skłonność do zawierania porozumień preferencyjnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Wróbel, „Preferencyjne porozumienia handlowe (PTAs): postęp czy blokowanie liberalizacji handlu”, [w:] M. Chorośnicki, J.J. Węc, A. Czubik, A. Głogowski, I. Krzyżanowska-Skowronek, A. Nitszke, E. Szczepankiewicz-Rudzka, M. Tarnowski [red.], *Nowe strategie na nowy wiek – granice i możliwości integracji regionalnych i globalnych*, Kraków 2013.

na utrzymanie ekonomicznego przywództwa Zachodu. Wraz z rokowaniami w sprawie Partnerstwa Transpacyficznego (Trans-Pacific Partnership, TPP) stanowią one sposób na wykluczenie Chin z negocjacji handlowych służących liberalizacji obrotów gospodarczych oraz próbę naprawienia wcześniejszego błędu polegającego na przyjęciu Chin do WTO bez zobowiązań dotyczących polityki kursowej, która stała się skutecznym instrumentem budowania potęgi handlowej tej gospodarki.

Na zakończenie warto się również zastanowić czy rokowania TTIP mogą mieć pozytywny wpływ na przywrócenie funkcjonalności Światowej Organizacji Handlu jako forum negocjacyjnego. Wydaje się, że takie pozytywne oddziaływanie mogłoby mieć miejsce, gdyby w trakcie rokowań udało się osiągnąć postęp w zakresie otwarcia rynków w tych sektorach, które stanowią swoisty „punkt zapalny” w rokowaniach WTO. Wypracowane w ramach TTIP kompromisowe rozwiązania mogłyby zostać następnie przeniesione na forum wielostronne. Przykładowo TTIP mogłoby zostać wykorzystane jako instrument rozmontowujący Wspólną Politykę Rolną i ułatwiający wynegocjowanie wielostronnego porozumienia na forum WTO w sektorze rolnym. UE i USA mogą nie być jednak zainteres-

sowane zwiększeniem otwartości swoich rynków na inne państwa członkowskie WTO.

*Implikacje  
negocjacji  
TTIP...*

### *Wnioski*

Trudno obecnie ocenić czy i kiedy uda się przełamać impas negocjacyjny w ramach Rundy Doha. Osiągnięciu porozumienia na tym forum WTO nie sprzyja obserwowany w ostatnich latach wzrost zainteresowania członków organizacji alternatywnymi względem tego systemu narzędziami zapewnienia większego dostępu do zagranicznych rynków zbytu w postaci preferencyjnych porozumień handlowych, których przykładem jest omawiane w niniejszym opracowaniu Transatlantyckie Partnerstwo Handlowe i Inwestycyjne. Dotychczasowe doświadczenie dotyczące wprowadzania w życie zobowiązań wynikających z zawartych już porozumień o wolnym handlu z udziałem głównych gospodarek świata pokazuje, iż wprawdzie umowy te zawierają kompromisowe, często daleko idące zobowiązania liberalizacyjne, ale strony nie są skłonne do przenoszenia osiągniętego kompromisu na forum wielostronne. Z tego powodu PTAs należy traktować jako uzupełnienie, a czasem wręcz jako alternatywę dla wielostronnego systemu handlowego.

Za pewien postęp w kierunku przełamywania impasu negocjacji handlowych WTO należy uznać działania na rzecz wypracowania porozumienia w poszczególnych sektorach, czy też elementach obszarów negocjacyjnych. Odejście o zasady single undertaking może przyspieszyć zawarcie końcowego porozumienia, a tym samym powstrzymać proces obniżania się wiarygodności wielostronnego systemu handlowego, a tym samym marginalizacji WTO.

### PRZYPISY

1. Pojęcie negocjacji plurilateralnych jest stosowane w celu odróżnienia rokowań prowadzonych przez grupę członków WTO, od rokowań obejmujących wszystkich członków tej organizacji tj. rokowań multilateralnych.
2. GATT – Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu (General Agreement on Tariffs and Trade).
3. W opracowaniu wykorzystano fragmenty artykułu A. Wróbel, „Funkcjonalność i dysfunkcjonalność wielostronnego systemu handlowego WTO”, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Współczesne Problemy Ekonomiczne, Globalizacja, Liberalizacja, Etyka*, 2014, nr 800.

4. Grupa G-20, to grupa państw rozwijających się, członków WTO określanych mianem zaawansowanych. Obecnie grupę tworzą 23 państwa: Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Chiny, Kuba, Egipt, Ekwador, Gwatemala, Indie, Indonezja, Meksyk, Nigeria, Pakistan, Paragwaj, Peru, Filipiny, RPA, Tanzania, Tajlandia, Urugwaj, Wenezuela, Zimbabwe. Grupa zawiązała się przed szczytem w Cancun, dąży do ograniczenia wszelkich form wsparcia rolnego, w tym przede wszystkim wsparcia zakłócającego handel międzynarodowy (kategorie *Amber Box*, *Blue Box*) oraz wsparcia poszczególnych produktów. *Groups in the WTO*, 28 July 2010, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/negotiating\\_groups\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.pdf) [dostęp: 15.05.2015 r.].
5. V. Costantini, R. Crescezi, F. De Filippis, L. Salvatici, „Bargaining Coalitions in the WTO Agricultural Negotiations”, *The World Economy* 2007, vol. 30, no. 5, s. 866–7.
6. R. Wolfe, „The WTO Single Undertaking as Negotiating Technique and Constitutive Metaphor”, *Journal of International Economic Law* 2009, vol. 12, Issue 4, s. 835–58.
7. Grupa Cairns – koalicja 18 państw, reprezentujących jedną trzecią światowego eksportu rolnego (Argentyna, Australia, Boliwia, Brazylia, Chile, Gwatemala, Indonezja, Kanada, Kolumbia, Kostaryka, Malezja, Nowa Zelandia, Paragwaj, Filipiny, RPA, Fidzi, Tajlandia i Urugwaj). Opowiada się za eliminacją wszystkich form wsparcia eksportu rolnego. Nazwa grupy pochodzi od miejscowości Cairns w Australii, gdzie w 1986 roku odbyło się pierwsze spotkanie przedstawicieli tych krajów. Grupa przyczyniła się do włączenia problematyki rolnictwa do rokowań wielostronnych na forum GATT. Część członków grupy należy jednocześnie do grupy G-20 (Brazylia, Indie).
8. A. Wróbel, „Stanowisko Unii Europejskiej w negocjacjach rolnych WTO i jego implikacje dla Wspólnej Polityki Rolnej”, *Problemy Rolnictwa Światowego*, Zeszyty Naukowe SGGW” 2012, t. 12, zeszyt 2, s. 140–1.
9. A. Cieślak, „Wpływ porozumień o wolnym handlu na wielkość wymiany handlowej Polski w latach 1992–2004”, *Bank i Kredyt*, czerwiec 2007, s. 4.
10. R. Baldwin, *21st Century Regionalism: Filling the Gap Between 21st Century Trade and 20th Century Trade Rules*, World Trade Organization, „Staff Working Paper” 2011, no. 8, s. 3.
11. Inicjatorem rokowań były Stany Zjednoczone i Australia.
12. Są to: Australia, Kanada, Chile, Tajwan, Kolumbia, Kostaryka, Unia Europejska, Hongkong-Chiny, Islandia, Izrael, Japonia, Korea, Liechtenstein, Meksyk, Nowa Zelandia, Norwegia, Pakistan, Panama, Paragwaj, Peru, Szwajcaria, Turcja i Stany Zjednoczone. W październiku chęć wynegocjowania wielostronnego układu w sprawie handlu usługami deklarował również Singapur, ale wy-

- cofał się z prac nad traktatem. <https://ustr.gov/tisa/participant-list> [dostęp: 18.03.2015 r.].
13. Po rozpoczęciu rokowań chęć przystąpienia do rozmów w sprawie TiSA wyraziły Chiny oraz Urugwaj. [http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_pl.htm) [dostęp: 18.03.2015 r.].
  14. Układ ogólny w sprawie handlu usługami, art. 5, Załącznik do Dz.U. z 1998 r., nr 34, poz. 195.
  15. Ibidem.
  16. A. Wróbel, *Liberalizacja międzynarodowego handlu usługami w warunkach kryzysu negocjacji WTO* (w druku).
  17. A. Hajdukiewicz, „Znaczenie «Pakietu z Bali» dla procesu liberalizacji handlu w ramach Rundy Doha WTO”, [w:] S. Wydymus, M. Maciejewski [red.], *Liberalizacja i protekcjonizm we współczesnym handlu międzynarodowym*, CeDeWu, Warszawa 2015, s. 41.
  18. Unia Europejska i Stany Zjednoczone reprezentują niemal połowę światowego PKB. Ich udział w światowym eksporcie towarów kształtuje się na poziomie ponad 25%. Z kolei udział tych dwóch gospodarek w światowym eksporcie usług osiągnął poziom ponad 43%.
  19. J. Bhagwati, *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford University Press, Oxford, New York 2008.
  20. A. Wróbel, „Preferencyjne porozumienia handlowe (PTAs): postęp czy blokowanie liberalizacji handlu”, [w:] M. Chorośnicki, J.J. Węc, A. Czubik, A. Głogowski, I. Krzyżanowska-Skowronek, A. Nitszke, E. Szczepankiewicz-Rudzka, M. Tarnowski [red.], *Nowe strategie na nowy wiek – granice i możliwości integracji regionalnych i globalnych*, Kraków 2013.
  21. S. Bobowski, „Efekt spaghetti – przejaw czy zagrożenie procesów integracji w regionie Azji i Pacyfiku”, [w:] B. Drelich-Skulska, *Ekonomia i międzynarodowe stosunki gospodarcze, Studia Azjatyckie* 2008, nr 19, s. 39–42.