

*Polityka handlowa Chin:
między liberalizmem a merkantylizmem*

ANNA WRÓBEL

Wstęp

W nauce o stosunkach międzynarodowych poszczególne podejścia teoretyczne różnią się w ocenie oddziaływania wymiany handlowej na sytuację wewnętrzną partnerów oraz na stosunki międzynarodowe. Różnice te wynikają z przyjętego poziomu analizy stanowiącego pochodną uznania odmiennych podmiotów za głównych aktorów w stosunkach międzynarodowych¹. Liberalizm koncentruje się na jednostkach i państwie, dla realistów państwo jest najważniejszym aktorem stosunków międzynarodowych, marksiści odnoszą się z kolei do klas ekonomicznych. Zastosowanie tych odmiennych podejść teoretycznych, wykorzystujących różne poziomy analizy pozwala na kompleksową analizę handlu międzynarodowego oraz jego wpływu na stosunki między państwami. Dodatkowo zastosowanie różnych perspektyw teoretycznych a tym samym różnych poziomów analizy do objaśniania rozwoju handlu należy uznać za wartościowe, ponieważ skutki tej wymiany są odmienne w przypadku różnych podmiotów, inne dla jednostek, państw, klas ekonomicznych, czy też z punktu widzenia globalnej perspektywy. Badanie na różnym poziomie analizy pozwala ponadto zrozumieć wzajemne współzależności między tymi podmiotami, które powstają wraz z wymianą handlową².

Analiza polityki handlowej państw z punktu widzenia teorii stosunków międzynarodowych nie powinna być zatem ograniczona do jednej ze szkół myślenia o stosunkach międzynarodowych. Podobnie jak w przypadku innych płaszczyzn współpracy międzynarodowej w warunkach ich historycznej ewolucji i jakościowych zmian wartość eksplanacyjna poszczególnych teorii stosunków międzynarodowych zmienia się w zależności od warunków tworzonych przez środowisko międzynarodowe³.

Celem opracowania jest analiza polityki handlowej Chin z punktu widzenia dwóch perspektyw badawczych liberalizmu i realizmu. Ocenie zostanie poddana wartość eksplanacyjna tych paradygmatów w warunkach dynamicznych zmian zachodzących w wielostronnym systemie handlu, związanych z postępującą marginalizacją Światowej

Wróbel Organizacji Handlu (World Trade Organization, WTO) jako forum skutecznych negocjacji handlowych i towarzyszącym jej wzrostem znaczenia dyskryminacyjnej liberalizacji handlu. Artykuł podzielony został na trzy części. W części pierwszej przeanalizowano udział Chin w wielostronnym systemie handlu GATT⁴/WTO. W części drugiej zidentyfikowano przyczyny tworzenia przez ChRL stref wolnego handlu. Dokonano w niej także analizy zawartych przez ten kraj porozumień tego typu oraz scharakteryzowano proces ewolucji strategii ChRL w odniesieniu do preferencyjnych porozumień handlowych (*preferential trade agreements*, PTAs). Część trzecia koncentruje się na weryfikacji podstawowych założeń liberalizmu i realizmu w kontekście przeanalizowanej we wcześniejszych częściach opracowania polityki handlowej Chin.

2. Chiny w wielostronnym systemie handlowym

Historia uczestnictwa Chin w wielostronnym systemie handlowym GATT/WTO jest ściśle powiązana z wewnętrzną sytuacją polityczną. Wprawdzie Chiny uczestniczyły w pracach nad utworzeniem Międzynarodowej Organizacji Handlu (International Trade Organization, ITO) oraz były jedną z dwudziestu trzech stron pierwotnych *Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu* (GATT), jednak po wojnie domowej z lat 1946–1949 i przejściu władzy przez Mao Zedonga wycofały się z dalszych prac w ramach systemu GATT. Związane to było w dużej mierze ze zmianami polityki gospodarczej, wyborem modelu samowystarczalności oraz w wyniku działań Stanów Zjednoczonych, a także izolacją wobec rynków państw kapitalistycznych⁵.

Zmiana w polityce Stanów Zjednoczonych wobec Chin, jaka nastąpiła na początku lat siedemdziesiątych XX wieku, a także reformy podejmowane w ramach programu *Czterech Modernizacji* wpłynęły na reorientację stanowiska władz chińskich wobec systemu GATT. W październiku 1984 roku złożyły one wniosek o przyznanie statusu obserwatora i wyrażenie zgody na udział przedstawicieli w pracach Rady GATT i organach jej podległych. Następnie w 1986 roku Chiny wyraziły gotowość podjęcia negocjacji z umawiającymi się stronami GATT. W dokumencie złożonym w lipcu tego roku wnioskowano nie tylko o przyjęcie w poczet stron GATT, lecz o wzniesienie statusu jako układającej się strony GATT. W lutym 1987 roku Chiny złożyły memorandum dotyczące systemu gospodarczego oraz zagranicznej polityki ekonomicznej, w którym omówiono między innymi system taryfy celnej, zasady kontroli towarów, system licencji oraz kształtowania cen w chińskim eksporcie i imporcie. Po-

nadto scharakteryzowano zasady funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych i otwartych miast przybrzeżnych. Na mocy decyzji Rady GATT z dnia 4 marca 1987 roku utworzona została Grupa Robocza ds. przyznania Chinom statusu strony GATT. Głównym jej zadaniami były: zbadanie reguł handlowych ChRL przedstawionych w memorandum, przygotowanie projektu protokołu określającego prawa i obowiązki Chin, przygotowanie negocjacji dotyczących chińskiej listy zobowiązań liberalizacyjnych⁶.

Mimo zabiegów ze strony Chin nie udało się zamknąć procedury przyznania statusu strony GATT przed zakończeniem, toczącej się w tym czasie, Rundy Urugwajskiej. W związku z czym nie mogły one uzyskać statusu członka pierwotnego nowoutworzonej Światowej Organizacji Handlu. Po utworzeniu WTO negocjacje z Chinami były kontynuowane. Zostały one dostosowane do zmian instytucjonalnych, jakie wystąpiły wraz z utworzeniem organizacji. W czerwcu 1995 roku Chiny wystąpiły z wnioskiem o przyznanie im statusu obserwatora w WTO oraz zezwolenie na uczestnictwo w pracach Rady Generalnej i jej ciał pomocniczych. Wniosek o akcesję do organizacji złożono 7 grudnia 1995 roku. W efekcie Grupa Robocza do spraw przyznania Chinom statusu układającej się strony GATT została przekształcona w Grupę Roboczą do spraw akcesji w WTO. W okresie od marca 1996 roku do września 2001 roku grupa spotkała się dwadzieścia jeden razy. W jej pracach uczestniczyło sześćdziesięciu trzech członków WTO, w tym Wspólnota Europejska i jej państwa członkowskie oraz Hongkong i Makau. Efektem tych prac był Raport Grupy Roboczej do spraw akcesji Chin w WTO przyjęty w październiku 2001 roku. Jednym z jego najważniejszych elementów był projekt decyzji w sprawie przyjęcia ChRL do WTO oraz protokołu akcesyjnego. W listopadzie 2001 roku, na podstawie decyzji Konferencji Ministerialnej w Doha, umożliwiono Chinom przystąpienia do *Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu* na warunkach określonych w protokole akcesyjnym.

Przyjęcie Chin w poczet członków Światowej Organizacji Handlu w 2001 roku było z pewnością istotnym wydarzeniem w historii wielostronnego systemu handlowego. Już w trakcie negocjacji akcesyjnych podkreślano, iż pozostawanie gospodarki tak znaczącej w handlu światowym poza multilateralnym systemem handlowym stawia pod znakiem zapytania sens istnienia WTO jako globalnego forum stanowiącego reguły handlu. Z drugiej jednak strony, z akcesją tą wiązano wiele obaw, które przynajmniej częściowo okazały się słuszne. Można bowiem uznać, iż wpływ Chin na światową wymianę handlową po 2001 roku był w dużej mierze destabilizujący. Chiny w pełni wykorzystały członkostwo w Światowej Organizacji Handlu

Wróbel do budowy własnej pozycji gospodarczej. Analiza skutków ekspansji handlowej Chin po 2001 roku prowadzi do wniosku, iż państwa wysoko rozwinięte popełniły błąd, przyjmując ChRL do WTO bez żadnych warunków dotyczących kursu walutowego. Chiny bowiem w wyniku prowadzonej polityki kursowej, niedoszacowania kursu własnej waluty stworzyły warunki dla dynamicznego rozwoju eksportu swoich towarów.

Istotnym elementem umożliwiającym ochronę przed tego typu praktyką jest nieuznawanie Chin za gospodarkę rynkową, co pozwala na łatwiejsze zastosowanie wobec tego kraju środków ochronnych w imporcie. W efekcie Chiny nie są traktowane w sposób taki jak pozostali członkowie WTO. Różnice będą widoczne w szczególności w przypadku postępowań antydumpingowych i wyrównawczych. Na mocy protokołu przystąpienia Chin do Światowej Organizacji Handlu członkowie tej organizacji mogą w postępowaniach antydumpingowych i antysubwencyjnych traktować Chiny jako kraj o gospodarce nierynkowej przez piętnaście lat, czyli do końca 2016 roku⁷. Takie podejście zapewnia dużą uznaniowość w traktowaniu partnerów handlowych w trakcie postępowania antydumpingowego. Wartość normalna nie jest bowiem ustalana w tym przypadku na podstawie rzeczywistych cen sprzedaży lub kosztów produkcji, ale na podstawie cen i kosztów producentów w wybranym kraju trzecim⁸. W efekcie Chiny są krajem najczęściej oskarżanym o dumping oraz głównym adresatem oskarżeń o dumping formułowanych przez Unię Europejską. Chiny wprawdzie zgodziły się na wspomniane warunki akcesji do WTO, jednak niecałe dwa lata po uzyskaniu członkostwa rozpoczęły zabiegi dyplomatyczne, mające na celu uzyskanie statusu gospodarki rynkowej. Kwestia ta jest stale obecna w relacjach Stany Zjednoczone – Chiny oraz Unia Europejska – Chiny. Przykładowo, we wrześniu 2003 roku, Chiny zwróciły się z prośbą do Komisji Europejskiej o przyznanie statusu gospodarki rynkowej. Od tego czasu sytuacja gospodarki chińskiej podobnie, jak i innych gospodarek nierynkowych, jest przedmiotem, odbywającego się co dwa lata, przeglądu. Dotychczasowe rozmowy ze stroną chińską nie wpłynęły jednak na zmianę stanowiska UE. Kwestia ta, o czysto ekonomicznym charakterze, w ostatnim czasie nabrała charakteru polityczno-strategicznego.

Akcesja Chin do WTO wpłynęła nie tylko na warunki handlu z Chinami, ale z uwagi na rolę tej gospodarki w światowych obrotach handlowych w sposób istotny oddziałuje na funkcjonowanie samej organizacji. Zasadniczą zmianą, jaką można zaobserwować w ostatnich latach dotyczącą funkcjonowania WTO, jest wzrost znaczenia państw rozwijających się, który stanowi naturalną konsekwencję, ro-

snącej roli tej grupy gospodarek w handlu światowym⁹. Obecność w WTO takich państw jak Chiny, Indie, Brazylia, czy od niedawna Rosja spowodowała, że organizacja ta stanęła przed zupełnie nowymi wyzwaniami, nie tylko tymi związanymi z prowadzeniem negocjacji w ramach rundy Doha, czy globalnym kryzysem finansowym. Obecnie WTO boryka się również z problemem ewolucji wewnętrznego układu sił i kryzysem przywództwa w ramach organizacji.

Wypracowanie porozumienia w obecnej rundzie negocjacji jest zadaniem o wiele trudniejszym, niż miało to miejsce we wcześniejszych rundach rokowań toczonych na forum GATT. Jest to związane nie tyle ze wzrostem liczby państw członków światowego systemu handlu oraz rozszerzeniem zakresu rokowań handlowych. Problemem jest raczej większa konsolidacja stanowiska państw rozwijających się, które nie są zadowolone z dotychczasowego funkcjonowania wielostronnego systemu handlowego GATT/WTO. W całym okresie funkcjonowania GATT 1947 proces liberalizacji handlu był bowiem podporządkowany realizacji interesów państw wysoko rozwiniętych. Liberalizowano te sektory, w których państwa Północy miały przewagę komparatywną, czyli głównie handel artykułami przemysłowymi. W przypadku sektorów, w których państwa bogate nie mogły się wykazać wysokim stopniem konkurencyjności, utrzymano rozbudowane systemy ochrony rynków. Tak więc rolnictwo oraz wysoce pracochłonna produkcja tekstylna-odzieżowa do Rundy Urugwajskiej pozostawały w zasadzie poza głównym nurtem liberalizacji handlu. Sytuację miała zmienić VIII runda rokowań handlowych, która w większym stopniu niż poprzednie zgodnie z zapisami Deklaracji z Punta del Este powinna się skupić na potrzebach państw rozwijających się. Stosunkowo skromne efekty w zakresie liberalizacji handlu artykułami rolnymi oraz szeregiem uciążliwych dla państw rozwijających się dyscyplin, które wówczas przyjęto (zwłaszcza porozumienie TRIPS) nie zmieniły sytuacji państw rozwijających się w światowym systemie handlu. Z tego powodu państwa rozwijające się w bardziej efektywny sposób w obecnej rundzie negocjacji handlowych dążą do realizacji swoich interesów. Służy temu konsolidacja stanowisk państw rozwijających się określanym mianem zaawansowanych w formie grupy G-20¹⁰, które stały się istotną siłą zdolną do przeciwstawienia się stanowisku negocjacyjnemu państw wysoko rozwiniętych. Przykładem skuteczności działania państw grupy jest fiasko konferencji ministerialnej w Cancún. Runda Rozwojowa zapoczątkowana w stolicy Kataru zgodnie z pierwotnymi założeniami miała zakończyć się podjęciem odpowiednich zobowiązań w czasie szczytu w meksykańskim Cancún. Kraje rozwijające się, które w trwały sposób połączyły swoje siły, odrzucając propozycje liberalizacyjne, przygotowane przez kraje bogate doprowadziły do

Wróbel niepowodzenia konferencji. Państwa Grupy G-20 odmówiły wówczas otwarcia swoich rynków do czasu, gdy rolnicy z państw uprzemysłowionych nie przestaną być wspomagani¹¹. 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.

W tym miejscu należy zastanowić się nad rolą Chin w procesie konsolidacji stanowiska państw rozwijających się na forum WTO. Wprawdzie Chiny włączyły się w rokowania Rundy Doha, ale ich aktywność początkowo nie była tak znacząca, jak Brazylii czy Indii. Ważne jest jednak, iż Chiny popierają postulaty zgłaszane przez inne państwa rozwijające się oraz uczestniczą w grupach reprezentujących interesy państw Południa. W trakcie konferencji w Cancún ChRL poparła Brazylię i Indie przyczyniając się tym samym do zablokowania propozycji Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej¹². Również podczas kolejnych konferencji ministerialnych WTO Chiny i Indie, posiadające znaczny sektor rolny wspólnie występowały przeciwko zachowawczym propozycjom UE i USA. Współpraca ta przyniosła także efekty podczas szczytu WTO na Bali w grudniu 2013 roku. Wówczas prawa do prowadzenia własnej polityki związanej z zapewnieniem bezpieczeństwa żywnościowego broniły Indie, które poparte przez Chiny wynegocjowały tymczasowe zwolnienie od ogólnych reguł WTO dla prowadzenia polityki w tym zakresie¹³.

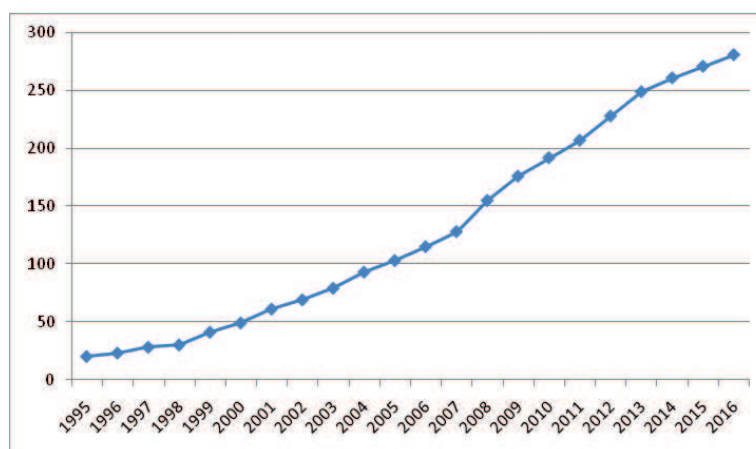
Na forum WTO Chiny współpracują z innymi państwami, tworząc bloki lub koalicje. Jednym z najmłodszych, ale również z najpotężniejszych bloków w WTO, w którego skład wchodzi Chiny jest wspomniana grupa G20. Chiny należą również do grupy G-33 skupiającej się na problemie produktów specjalnych i środków ochronnych¹⁴. Grupy te mają realny wpływ na przebieg negocjacji rolnych. Obok Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej są one głównymi graczami w tych rokowaniach. Brak porozumienia między USA, UE i G-20 jest nie tylko przyczyną przedłużających się negocjacji w tym sektorze, ale również całej rundy. Zgodnie bowiem z przyjętą formułą *single undertaking* nic nie jest postanowione, dopóki wszystko nie zostanie uzgodnione. Oprócz grupy G-20 i G-33 Chiny są również członkiem koalicji RAMs (*Recent new members*) zrzeszającej kraje, które przystąpiły do WTO po 1995 roku i domagają się mniejszych zobowiązań w negocjacjach handlowych z powodu zobowiązań liberalizacyjnych, jakie zostały przez nie podjęte w ramach protokołów akcesyjnych¹⁵.

Analizując dotychczasową aktywność Chin w rokowaniach rundy Doha należy jednak stwierdzić, iż Chiny nie spełniają oczekiwań, jakie pozostałe państwa rozwijające się wiązały z akcesją tego kraju do WTO. Mimo wielokrotnego poparcia, udzielanego inicjatywom Indii i Brazylii, trudno określić Chiny pojęciem adwokata interesów państw rozwijających się, który wykorzystuje własny potencjał w gospodarce światowej i naciska na reformy WTO, korzystne dla tej grupy państw¹⁶. Otwarte pozostaje pytanie, czy Chiny są gotowe przyjąć tę rolę. Do tej pory skupiały się bowiem raczej na obronie własnych interesów w WTO, nie aspirując do roli lidera negocjacji. Należy jednak podkreślić, iż poparcie Chin dla utworzenia grupy G20 oraz udział w jej pracach obok Brazylii czy Indii, przyczyniło się do zmiany układu sił w Światowej Organizacji Handlu. WTO stały się dzięki temu organizacją gdzie układ sił bardziej niż w innych organizacjach międzynarodowych odzwierciedla potencjał gospodarczych jej członków¹⁷. Przewodnią rolę grupy Quad, czyli Stanów Zjednoczonych, Unii Europejskiej, Japonii i Kanady została bowiem zastąpiona przez tzw. nowe G5 czyli USA, UE, Brazylię, Indie i Chiny. Bezpośrednim przejawem zmiany układu sił w WTO jest wybór pochodzącego z Brazylii – Roberto Azavedo na Sekretarza Generalnego WTO¹⁸.

3. *PTAs w polityce handlowej Chin*

Architektura współczesnego systemu handlowego obok instytucji multilateralnej o quasi globalnym charakterze, jaką jest Światowa Organizacja Handlu, obejmuje również tworzone na podstawie artykułu XXIV GATT i V GATS porozumienia regionalne, których znaczenie jako narzędzia realizacji polityki handlowej systematycznie rośnie. W analizach poświęconych współczesnym tendencjom w polityce handlowej pisze się wręcz o proliferacji preferencyjnych porozumień handlowych (*preferential trade agreements*, PTAs)¹⁹. Trzecia fala regionalizmu handlowego²⁰ zapoczątkowana po zakończeniu Rundy Urugwajskiej GATT charakteryzuje się bowiem wzrostem znaczenia dyskryminacyjnej liberalizacji handlu opartej na preferencyjnych porozumieniach handlowych²¹. Według danych WTO zawartych w bazie *Regional Trade Agreements Information System* (RTA-IS) obejmującej umowy handlowe notyfikowane WTO, liczba obowiązujących porozumień tego typu wynosi obecnie 281 (WYKRES 1)²². Szczególna intensyfikacja działań członków WTO dotycząca zawierania porozumień PTAs jest obserwowana od 2006 roku. Co było związane z zawieszeniem w czerwcu tego roku rokowań Rundy Doha. Preferencyjne porozumienia handlowe są zawierane przez państwa o różnym

WYKRES I. Liczba preferencyjnych porozumień handlowych w latach 1995–2016*



*stan na 14.06.2016, w zestawieniu nie zostały ujęte nieaktywne już porozumienia.

Źródło: Oprac. własne na podstawie: *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)*, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> [dostęp: 14.08.2016 r.].

poziomie rozwoju gospodarczego i są tworzone we wszystkich regionach świata. Są one tworzone zarówno przez państwa, jak również już istniejące ugrupowania integracyjne. Przeważają umowy bilateralne nad plurilateralnymi (TABELA I)²³.

Relacja multilateralizm (globalizm) – regionalizm ulega ewolucji w zależności od wewnętrznych i zewnętrznych czynników kształtujących politykę handlową państw. Zasadniczo można traktować regionalizm jako rozwiązanie komplementarne lub konkurencyjne w stosunku do światowego systemu handlu GATT/WTO. W pierwszym przypadku regionalizm jest traktowany jako endogeniczny element systemu globalnego, stanowiący uzupełnienie zobowiązań przyjętych na forum WTO. W drugim przypadku regionalizm jest postrzegany jako opcja konkurencyjna wobec niedyskryminacyjnego systemu globalnego²⁴.

Analizując politykę handlową głównych gospodarek od początku funkcjonowania systemu GATT, można stwierdzić, iż przez wiele lat negocjacje multilateralne były najważniejszą płaszczyzną realizacji ich interesów handlowych, a porozumienia preferencyjne stanowiły uzupełnienie strategii opartej na GATT. Stopniową zmianę tego podejścia można obserwować od Rundy Urugwajskiej, gdy w związku z impasem w rokowaniach na tym forum utworzono Północnoamerykańską Strefę Wolnego Handlu (NAFTA) oraz Asia-Pacific Economic Co-operation (APEC). Podpisanie w tym czasie porozumienia NAFTA można potraktować jako rozwiązanie konkurencyjne wobec

TABELA I. *Preferencyjne porozumienia handlowe według typu w 2016 r.*

Typ porozumienia	Liczba umów
Umowy bilateralne	158
Umowy plurilateralne	56
Umowy w których przynajmniej jedną stroną jest preferencyjne porozumienie handlowe (PTA)	67

*stan na 14.06.2016 w zestawieniu nie zostały ujęte nieaktywne porozumienia

Źródło: Oprac. własne na podstawie: *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)* <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (14.08.2016).

przedłużających się rokowań prowadzonych na forum GATT, zapewniające Stanom Zjednoczonym dostęp do ważnych rynków zbytu²⁵. Jednocześnie NAFTA i APEC stały się ważnym instrumentem nacisku na pozostałych uczestników rokowań GATT, pokazującym, że USA mogą w alternatywny sposób realizować swoje interesy handlowe poza systemem multilateralnym, co w konsekwencji ułatwiło przełamanie impasu w rokowaniach GATT²⁶.

Obecnie, jak już wspomniano w związku z brakiem postępu w rokowaniach Rundy Doha rośnie liczba preferencyjnych porozumień handlowych negocjowanych przez członków WTO. Tym razem jednak PTAs nie stały się jednak czynnikiem dynamizującym rokowania multilateralne, wręcz przeciwnie rosnąca liczba tego typu porozumień pogłębia kryzys negocjacji WTO. PTAs zaczynają bowiem odgrywać rolę alternatywnej w stosunku do WTO płaszczyzny wypracowywania zasad wymiany handlowej²⁷. 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)*. Tego typu polityka może skutkować fragmentaryzacją wielostronnego systemu handlowego, rozbiciem go na poszczególne bloki handlowe²⁸. Istotnym zagrożeniem dla dalszego funkcjonowania WTO są zwłaszcza zawarte i negocjowane umowy, których stroną są główni światowi eksporterzy, w szczególności Stany Zjednoczone i Unia Europejska. 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. Szczególnym zagrożeniem dla wielostronnej liberalizacji handlu może okazać się powrót do idei budowy strefy wolnego handlu między Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi. Ze względów

Wróbel geopolitycznych i geoeconomicznych Transatlantyczne Partnerstwo na rzecz Handlu i Inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) jest bowiem traktowane jako alternatywny wobec WTO, instrument integracji państw Zachodu w obliczu rosnącego znaczenia rynków wschodzących. Rokowania TTIP można bowiem traktować jako sposób na utrzymanie ekonomicznego przywództwa Zachodu²⁹. Wraz z negocjacjami w sprawie Partnerstwa Transpacyficznego (*Trans-Pacific Partnership* – TPP) stanowią one sposób na wykluczenie Chin z rokowań 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. W tym kontekście należy się zastanowić w jaki sposób Chiny reagują na zachodzące procesy, czy i w jakim zakresie włączyły się w proces budowy stref wolnego handlu i na czym polega specyfika tych porozumień.

3.1. Przyczyny tworzenia przez Chiny porozumień o wolnym handlu³⁰

Formalną strategię dotyczącą budowy stref wolnego handlu chińskie władze przyjęły w 2007 roku. Uznano wówczas umowy tego typu za element strategii rozwoju gospodarczego tego kraju³¹. Porozumienia o wolnym handlu poprzez redukcję ceł i barier pozataryfowych tworzą bowiem warunki, dla rozwoju eksportu a ten z kolei zgodnie z mechanizmem mnożnikowym może przyczyniać się do wzrostu gospodarczego. Dodatkowo wzrost konkurencji na rynku w wyniku pojawienia się zagranicznych towarów wymusza reformy gospodarcze, mające na celu zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw krajowych.

Umowy o wolnym handlu mogą być traktowane jako narzędzie zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego, czy też szerzej surowcowego. Biorąc pod uwagę zapotrzebowanie Chin na surowce energetyczne i inne surowce wykorzystywane w procesach produkcyjnych, władze tego kraju podejmują działania na rzecz zabezpieczenia dostaw. Jednym z elementów tej strategii są porozumienia ustanawiające strefy wolnego handlu. Kierując się potrzebą zapewnienia stabilnych dostaw ropy naftowej, Chiny podjęły wysiłki w celu utworzenia strefy wolnego handlu z państwami Rady Współpracy Zatoki Perskiej (Gulf Cooperation Council, GCC)³². Przykładem obowiązującej umowy, która służy m.in. zagwarantowaniu dostaw surowców dla chińskiego przemysłu, jest umowa z Chile. Zabezpiecza ona m.in. warunki dostawy chilijskiej miedzi na rynek chiński³³.

Intensyfikację działań ChRL prowadzących do zawarcia bilateralnych umów handlowych należy wiązać również ze światowym kry-

zysem gospodarczym z 2008 roku. Nowe umowy o wolnym handlu poprzez efekt kreacji handlu mogą bowiem łagodzić skutki związane ze zjawiskami recesyjnymi w gospodarce światowej.

Porozumienia FTA (*Free Trade Agreement* – strefa wolnego handlu) mają ponadto złagodzić skutki efektu przesunięcia handlu wynikające z umów zawartych przez głównych gospodarczych konkurentów Chin. W szczególności chodzi o implikacje umów zawartych przez Stany Zjednoczone z państwami Azji i Pacyfiku. Negatywne skutki efektu przesunięcia handlu wynikające z budowanych przez Stany Zjednoczone stref wolnego handlu były szczególnie odczuwane przez te państwa azjatyckie, które tradycyjnie traktowały USA jako główny rynek zbytu dla swoich towarów. W celu zmniejszenia tych strat państwa azjatyckie zintensyfikowały działania na rzecz integracji gospodarczej regionu. Bezpośrednią konsekwencją tego procesu jest wzrost wartości handlu wewnątrzregionalnego. W 2008 roku udział handlu wewnątrzregionalnego w handlu ogółem wyniósł w Azji Wschodniej 50%. W 2013 roku na kontynencie azjatyckim obroty wewnątrzregionalne stanowiły 53,3% ogółu wywozu i 56,7% ogółu importu towarów³⁴.

Współcześnie Chiny w swojej strategii handlowej powinny uwzględnić konsekwencje wspomnianych negocjacji prowadzących do utworzenia dwóch dużych bloków handlowych tj. rokowań w sprawie *Partnerstwa Transpacyficznego (Trans-Pacific Partnership, TPP)* i *Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowego i Inwestycyjnego (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP)*. Wpływ na politykę handlową Chin mogą mieć również powadzone przez 23 gospodarki (w tym UE) plurilateralne rokowania *Porozumienia w sprawie handlu usługami (Trade in Services Agreement, TISA)*. Porozumienia te nie tylko mogą przynieść negatywne konsekwencje dla chińskiej gospodarki w postaci efektu przesunięcia handlu, ale również mogą stać się źródłem nowych zasad w handlu międzynarodowym, na które Chiny nie będą mieć wpływu. Z obawy o marginalizację w procesie tworzenia nowych regulacji w obszarze handlu międzynarodowego Chiny wyraziły chęć przystąpienia do rokowań TISA oraz intensyfikują wysiłki na rzecz budowy stref wolnego handlu. Ponadto w trakcie szczytu APEC w Pekinie w listopadzie 2014 roku Chiny zaproponowały rozpoczęcie rozmów prowadzących do ustanowienia Obszaru Wolnego Handlu Azji i Pacyfiku (*Free Trade Area of the Asia-Pacific, FTAAP*)³⁵. W ten sposób Chiny z kraju, podporządkowującego się obowiązującym zasadom, stworzonym bez ich udziału (np. system GATT/WTO) uzyskały możliwość ich kreacji. Dodatkowo proponują rozwiązania alternatywne, wobec inicjatyw, które je wykluczają. Promowana przez Chiny idea FTAAP jest bowiem odpowiedzią

Wróbel tego kraju na wspieraną przez Stany Zjednoczone inicjatywę Partnerstwa Transpacyficznego, w której Chiny nie uczestniczą.

W tym miejscu należy zauważyć, iż Chiny podejmują nie tylko działania mające na celu złagodzenie skutków porozumień integracyjnych zawieranych przez ich głównych konkurentów w handlu światowym (UE i USA), ale traktują porozumienia FTA jako narzędzie budowy strefy wpływów w Azji Wschodniej i innych regionach. Można je również postrzegać jako narzędzie walki konkurencyjnej z Japonią, głównym azjatyckim konkurentem dla gospodarki chińskiej.

Przyczyny negocjacji porozumień o wolnym handlu nie ograniczają się jedynie do względów ekonomicznych – takich jak utrzymanie lub zdobycie rynku zbytu, zintensyfikowanie obrotów handlowych stron, pogłębienie współpracy w sektorach ważnych dla stron, a nie objętych lub ujętych w sposób niezadowolający przez światowy system handlowy. Równie ważną przesłanką umów FTA mogą być względy o charakterze politycznym czy wręcz strategicznym obejmujące działania na rzecz zacieśnienia dotychczasowej współpracy politycznej, czy też wyróżnienia wybranych partnerów³⁶. Porozumienia o wolnym handlu stanowią zatem nie tylko element strategii rozwoju chińskiej gospodarki, ale również można je postrzegać jako narzędzie budowy pozycji Chin na arenie międzynarodowej, element budowy mocarstwowości tego państwa. Umowy FTA mogą ponadto stanowić instrument wyrażania wdzięczności za przyjazną wobec ChRL politykę zagraniczną np. za zerwanie stosunków dyplomatycznych z Tajwanem (przypadek porozumienia ChRL-Kostaryka). Oprócz tego umowy zawierane przez Chiny z państwami Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej przez analityków są traktowane jako próba łagodzenia obaw państw regionu w związku z rosnącą potęgą Chin. Wraz z umacnianiem się pozycji chińskiej gospodarki pojawiały się bowiem opinie, iż może dojść nie tylko do zmiany układu sił w Azji Wschodniej, ale również Chiny mogą zagrozić pozycji obecnych mocarstw, wpływając na zmiany porządku międzynarodowego w skali świata. Dobrym przykładem współistnienia przesłanek politycznych i ekonomicznych w rokowaniach dotyczących współpracy gospodarczej jest podpisana w czerwcu 2010 roku *Umowa ramowa o współpracy gospodarczej między Chinami a Tajwanem (Economic Cooperation Framework Agreement – ECFA)*³⁷. Umowa ta koncentruje się wprawdzie na zobowiązaniach prowadzących do intensyfikacji wymiany gospodarczej poprzez redukcję ceł i barier pozataryfowych, ułatwienia w przepływie usług oraz ochronę i promowanie inwestycji, ale jest również postrzegana jako narzędzie służące stworzeniu warunków dla przyszłego zjednoczenia stron.

Pierwsze porozumienie o wolnym handlu Chinę zawarły w 2003 roku z Hongkongiem i Makao (*Closer Economic Partnership Arrangement* – CEPA)³⁸. Hongkong i Makao stanowią wprawdzie Specjalne Regiony Administracyjne ChRL, ale również są członkami Światowej Organizacji Handlu. Umowa ta stanowi dobry przykład wprowadzenia w życie zasady „jeden kraj, dwa systemy”³⁹. Na jej podstawie ustanowiono strefy wolnego handlu z odrębnymi terytoriami celnymi jakimi są Hongkong i Makao.

Następnie przystąpiono do negocjacji z Pakistanem, państwem, z którym od 1950 roku Chiny utrzymywały dobre stosunki polityczne. Pakistan był bowiem jednym z pierwszych państw, które uznały Chińską Republikę Ludową. Wieloletnia współpraca między tymi krajami zaowocowała szeregiem umów podejmujących problemy współpracy politycznej, gospodarczej, wojskowej, kulturalnej oraz pomocy technicznej. Rokowania dotyczące ustanowienia strefy wolnego handlu z Pakistanem rozpoczęły się w kwietniu 2005 roku w czasie wizyty premiera Wen Jiabao w tym kraju. Umowa została podpisana listopadzie 2006 roku, a weszła w życie w lipcu 2007 roku. Początkowo strony zobowiązały się jedynie do redukcji ceł na towary oraz ułatwień w przepływie inwestycji. W wyniku kolejnych rund negocjacji zobowiązania stron nabrały kompleksowego charakteru. W lutym 2009 roku podpisano bowiem porozumienie liberalizujące wzajemne obroty usługowe⁴⁰. Na tej podstawie Pakistan otworzył 102 podkategorie w ramach 12 branż usługowych⁴¹. Z kolei Chiny zdecydowały się na liberalizację 28 podkategorii usług w ramach 6 sektorów usługowych⁴².

W kolejnych latach ChRL zawarła osiem preferencyjnych porozumień handlowych (ze Stowarzyszeniem Państw Azji Południowo-Wschodniej⁴³, Nową Zelandią, Chile, Singapurem, Peru, Kostaryką, Islandią i Szwajcarią). Zakończono również negocjacje z Australią i Republiką Korei. Umowy powołujące strefy wolnego handlu z tymi państwami weszły w życie 20 grudnia 2015 roku. Trwają negocjacje dotyczące kolejnych umów tego typu z państwami Rady Współpracy Zatoki Perskiej (Gulf Cooperation Council), Sri Lanką oraz trójstronnego porozumienia z Japonią i Republiką Korei⁴⁴. Chiny uczestniczą również w rokowaniach w sprawie ustanowienia Regionalnego Kompleksowego Partnerstwa Gospodarczego (*Regional Comprehensive Economic Partnership* – RCEP). Ponadto rozważana jest możliwość rozpoczęcia rozmów w sprawie ustanowienia stref wolnego handlu z Indiami, Kolumbią i Malediwami⁴⁵.

Wróbel Zawarte przez ChRL preferencyjne porozumienia handlowe różnią się zakresem przedmiotowym oraz skalą liberalizacji. Chiny nie wypracowały jednego modelu umów tego typu, tylko postępują w sposób elastyczny w zależności od uwarunkowań, w tym m.in. poziomu rozwoju gospodarczego partnerów handlowych. Przed wszystkim budowane przez Chiny strefy wolnego handlu zgodnie z definicją tej formy integracji gospodarczej skupiają się na redukcji barier w wymianie towarów. Zawierane umowy regulują zatem następujące kwestie: traktowanie narodowe i dostęp do rynku dla towarów, reguły pochodzenia, procedury celne i ułatwienia handlowe, środki ochronne, środki sanitarne i fitosanitarne, bariery techniczne. Przyjęte zobowiązania często wykraczają jednak poza tradycyjny zakres stref wolnego handlu, obejmując dyscypliny w zakresie handlu usługami, przepływu inwestycji czy też ochrony praw własności intelektualnej. W niektórych porozumieniach pojawia się ponadto kwestia ochrony środowiska (umowy z Nową Zelandią, Chile, Pakistanem). Umowy zawierane po 2005 roku obejmują także problem przepływu siły roboczej (umowy z Kostaryką, Peru, Nową Zelandią, Singapurem). Regulacje w tym obszarze odnoszą się m.in. do osób podróżujących w celach biznesowych, transferów kadry w ramach korporacji transnarodowych, przepływu niezależnych specjalistów, usługodawców kontraktowych oraz osób wykonujących prace instalacyjne i usługi serwisowe⁴⁶.

Elementem łączącym zawarte przez Chiny porozumienia FTA jest uznanie przez strony takich umów gospodarki chińskiej za gospodarkę rynkową. Jest to związane bezpośrednio ze wspomnianymi wcześniej warunkami akcesji Chin do Światowej Organizacji Handlu i odmiennym traktowaniem gospodarki chińskiej w ramach światowego systemu handlu z uwagi na brak uznania jej za rynkową. Różnice te są w szczególności widoczne w przypadku postępowań antydumpingowych i wyrównawczych.

W procesie budowy przez Chiny bilateralnych stref wolnego handlu wyróżnić można dwa etapy. Pierwszy charakteryzuje gradualne, selektywne podejście do liberalizacji handlu. W przeciwieństwie do Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, Chiny nie decydowały się na tym etapie na kompleksowe negocjacje obejmujące szeroki zakres zobowiązań, czego przykładem są m.in. umowy UE-Republika Korei, USA-Republika Korei, w których oprócz handlu towarami i usługami uwzględniono kwestie inwestycyjne, zakupów rządowych, ochrony własności intelektualnej, czy też zrównoważonego rozwoju⁴⁷. Chiny w ramach poszczególnych rund negocjacyjnych podejmowały się wypracowania porozumień sektorowych i dopiero po podpisaniu porozumienia w danej sprawie podejmowano się ko-

lejnych rokowań. W efekcie strefy wolnego handlu były budowane na podstawie kilku odrębnych umów zawieranych kolejno po sobie. Zazwyczaj najpierw regulowano przepływ towarów, następnie usług i inwestycji. Przykładowo stosunki handlowe ze Stowarzyszeniem Państw Azji Południowo-Wschodniej opierają się na kilku odrębnych umowach. W listopadzie 2002 roku podczas szóstego szczytu Chin-ASEAN podpisano Ramowe porozumienie o kompleksowej współpracy gospodarczej⁴⁸. Porozumienie weszło w życie w lipcu 2005 roku. Odrębną umowę ustanawiającą strefę wolnego handlu towarami podpisano w listopadzie 2004 roku⁴⁹. Następnie w styczniu 2007 roku obie strony podpisały umowę w sprawie handlu usługami, która weszła w życie w lipcu tego samego roku⁵⁰. W sierpniu 2009 roku zostało podpisane porozumienie inwestycyjne⁵¹. W sposób podobny kształtowały się relacje traktatowe z Chile. Początkowo Chiny podpisały z tym krajem porozumienie, którego głównym celem była liberalizacja handlu towarami (listopad 2005 r.)⁵². W sposób odrębny w relacjach Chin-Chile uregulowano następnie handel usługami. Porozumienie w tej sprawie podpisano w 13 kwietnia 2008 roku⁵³. Obecnie prowadzone są negocjacje w sprawie zawarcia umowy dotyczącej inwestycji.

Zmiana strategii Chin wobec negocjacji porozumień o wolnym handlu nastąpiła w 2008 roku wraz z podpisaniem umowy z Nową Zelandią⁵⁴. Jest to pierwsza kompleksowa umowa handlowa zawarta przez Chiny, w ramach której w jednym dokumencie uregulowano zarówno problematykę wymiany towarów, usług, jak również inwestycje i kwestie ochrony własności intelektualnej. Porozumienie to zawiera ponadto odrębne dyscypliny dotyczące przepływu siły roboczej⁵⁵. Podobną strukturę mają również umowy zawarte przez Chiny w kolejnych latach (np. porozumienie o wolnym handlu z Kostaryką, Peru, Szwajcarią, Islandią oraz Singapurem).

Przywołane powyżej porozumienia FTA różnią się nie tylko zakresem, ale również skalą liberalizacji. Analizując zawarte przez Chiny porozumienia bilateralne należy podkreślić, iż mają one selektywny charakter i zawierają szereg wyjątków. Przykładowo porozumienie ustanawiające strefę wolnego handlu ze Stowarzyszeniem Narodów Azji Południowo-Wschodniej oraz umowa z Nową Zelandią obejmują wprawdzie obok handlu towarami, obroty usługowe oraz kwestie inwestycyjne, ale równocześnie wyłączono w nich z zakresu liberalizacji wiele wrażliwych sektorów przemysłu i branż usługowych. Osłabia to zatem znaczenie tych porozumień. Należy się jednak spodziewać, iż wraz z finalizacją kolejnych umów handlowych przez Stany Zjednoczone, Unię Europejską, ale również konkurujące z Chinami na rynku azjatycki, państwa Azji i Pacyfiku Chiny zostaną

Wróbel niejako zmuszone do pogłębienia procesu liberalizacji handlu w ramach zawartych i negocjowanych umów handlowych.

3.3. *Megaregionalne PTAs w polityce handlowej Chin*

Analizując dotychczas zawarte i negocjowane preferencyjne umowy handlowe, można stwierdzić, iż największą rolę w procesie ewolucji zarządzania handlem światowym mogą odegrać tzw. megaregionalne porozumienia handlowe (megastrefy wolnego handlu). Porozumienia te od innych PTAs odróżnia łączny udział negocjujących bądź uczestniczących państw w globalnym produkcie i handlu światowym. W przypadku tych umów oprócz czynników ekonomicznych, które niewątpliwie są główną przesłanką tych inicjatyw, wyraźnie widoczne są również interesy polityczno-strategiczne najsilniejszych uczestników co jest związane z przekształceniami w globalnym układzie sił i rywalizacją wielkich mocarstw, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i Chin⁵⁶. W szczególności w tym kontekście należy zwrócić uwagę na rywalizację Stanów Zjednoczonych i Chin w regionie Azji i Pacyfiku⁵⁷.

Spośród megaregionalnych inicjatyw, które w istotny sposób oddziałują na politykę handlową Chin należy w pierwszej kolejności wymienić Partnerstwo Transpacyficzne (*Trans-Pacific Partnership* – TPP). TPP to umowa, której celem jest integracja 12 państw regionu Azji i Pacyfiku⁵⁸.

TPP jest efektem ewolucji regionalizmu handlowego w regionie Azji i Pacyfiku, który zapoczątkowały bilateralne rozmowy Chile-Nowa Zelandia w początku lat 90. XX, kontynuowane w formule Singapur-Nowa Zelandia, następnie jako „P3” z udziałem Chile. W 2000 roku podczas szczytu APEC chęć przystąpienia do rozmów w formule „P5” wyraziły Stany Zjednoczone i Australia. Rozmowy kontynuowano jednak w formule „P4” po przystąpieniu Brunei pod oficjalną nazwą Transpacyficzne Strategiczne Partnerstwo Gospodarcze (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership*, TPSP), które podpisano w 2005 roku. Trzy lata później, gdy prowadzono rozmowy dotyczące agendy TPSP w rozdziałach dotyczących usług i inwestycji USA ponownie wyraziły chęć przystąpienia do rozmów. Wraz ze Stanami Zjednoczonymi do rozmów przystąpiły Australia, Peru, Wietnam. W 2011 roku włączyły się Kanada, Meksyk, Malezja a w 2013 r. zaakceptowano uczestnictwo w rokowaniach Japonii.

Negocjacje TPP zakończono na początku października 2015 roku⁵⁹. Porozumienie TPP składa się z 30 rozdziałów, w których przyjęto dyscypliny dotyczące następujących kwestii: handel towarami (osobny rozdział poświęcony liberalizacji handlu tekstyliami i odzieżą),

reguły pochodzenia, ułatwienia celne i handlowe, środki sanitarne i fitosanitarne, bariery techniczne w handlu (*Technical Barriers to Trade* – TBT), środki ochronne, inwestycje, transgraniczny przepływ usług, usługi finansowe, czasowa obecność podróżujących biznesowych, usługi telekomunikacyjne, handel elektroniczny, zamówienia publiczne, polityka konkurencji, monopole i przedsiębiorstwa państwowe (*State-Owned Enterprises*, SOEs), własność intelektualna, prawa pracy, ochrony środowiska, współpraca i budowa potencjału, konkurencyjność i ułatwienia dla biznesu, rozwój, małe i średnie przedsiębiorstwa, spójność regulacyjna, przejrzystość, rozstrzygnięcie sporów. Biorąc pod uwagę wskazany zakres regulacji TPP, po wejściu w życie powinno ono stanowić płaszczyznę wszechstronnych ułatwień w przepływie towarów, usług oraz inwestycji w regionie⁶⁰. Szczęólnego podkreślenia wymagają cztery cechy tej umowy, które stanowią o jej przełomowym znaczeniu w procesie integracji gospodarczej w Azji i Pacyfiku: 1. wszechstronny zakres tematów integracyjnych; 2. szeroki zasięg geograficzny; 3. znacznie pogłębiona kooperacja i integracja krajów członkowskich; 4. integracja uczestników dzielących te same wartości i normy. Warto również zauważyć, że przyjęte dyscypliny wykraczają poza zakres klauzul obowiązujących w WTO⁶¹.

Negocjacje w sprawie Partnerstwa Transpacyficznego, w szczególności zaś zaangażowanie Stanów Zjednoczonych w procesy integracyjne w regionie Azji i Pacyfiku skłoniły Chiny do wspierania alternatywnych względem tego projektu działań na rzecz integracji w regionie. Przeciwwagą dla amerykańskiego zaangażowania w procesy integracji w Azji i Pacyfiku jest zwłaszcza kolejne megaregionalne porozumienie handlowe negocjowane w regionie – Regionalne Kompleksowe Partnerstwo Gospodarcze (*Regional Comprehensive Economic Partnership* – RCEP). W tym przypadku odmiennie niż w TTP w rokowaniach uczestniczą Chiny, brak jest natomiast USA. Genezy RCEP zdaniem S. Bobowskiego należy upatrywać w rywalizacji chińsko-japońskiej o wpływy w regionalizmie handlowym Azji, zwłaszcza wobec państw ASEAN. Te dwa państwa zaproponowały bowiem ASEAN dwie odmienne wizje integracji gospodarczej. A propozycja RCEP jest efektem kompromisu między Chinami i Japonią. W 2000 roku Chiny złożyły propozycję ASEAN dotyczącą budowy strefy wolnego handlu. Z kolei Japonia obawiając się intensyfikującej się współpracy Chin z ASEAN, w styczniu 2002 roku zaproponowała temu ugrupowaniu budowę Szerokiego Partnerstwa Gospodarczego (*Comprehensive Economic Partnership* – CEP), obejmującego szerszy zakres współpracy między tymi gospodarkami niż wcześniejsza propozycja Chin. W kolejnych latach pojawiają się

Wróbel następane rywalizujące ze sobą projekty Chin i Japonii. W 2005 roku Chiny proponują rokowania ws. Porozumienia o wolnym handlu Azji Wschodniej (*East Asia Free Trade Agreement – EAF TA*). Na co Japonia odpowiada propozycją Szerokiego Partnerstwa Gospodarczego w Azji Wschodniej (*Comprehensive Economic Partnership in East Asia – CPEA*). W 2009 roku wyniki ekspertyz dotyczących skutków tych konkurencyjnych projektów przedstawiono na forum ASEAN Plus Trzy (EAF TA) oraz ASEAN Plus Sześć (CPEA). Ostatecznie w wyniku kompromisu Chiny i Japonia w sierpniu 2011 roku proponują ASEAN powołanie trzech grup roboczych ds. obrotu towarowego, handlu usługami i inwestycji. Podczas 19. szczytu ASEAN zainaugurowano prace nad RCEP, obejmującym państwa ASEAN Plus. Same negocjacje rozpoczęto podczas 20. szczytu ASEAN w listopadzie 2012 r.⁶²

4. *Ekspłanacyjna użyteczność liberalizmu i realizmu w analizie polityki handlowej Chin*

Podstawy teoretyczne do analizy handlu międzynarodowego dostarczają nauki ekonomiczne, w szczególności teoria wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej, stanowiąca część składową nauki o międzynarodowych stosunkach gospodarczych⁶³. Poszczególne podejścia teoretyczne na gruncie torii handlu międzynarodowego próbują znaleźć odpowiedź na kilka pytań: jakie korzyści daje handel międzynarodowy i jaki jest jego wpływ na poziom dobrobytu zaangażowanych partnerów, krajów trzecich, a w konsekwencji także całego świata; jakie czynniki określają rozmiary oraz strukturę rodzajową i geograficzną wymiany dóbr; co określa stosunek wymienny między produktami eksportowanymi i importowanymi⁶⁴. Z kolei teoria zagranicznej polityki ekonomicznej wyjaśnia, dlaczego przedstawiciele odpowiednich władz poszczególnych krajów podejmują różne decyzje dotyczące kształtowania stosunków gospodarczych z otoczeniem międzynarodowym (teoria pozytywna) oraz tłumaczy, jakie są konsekwencje takiego postępowania m.in. dla dobrobytu, sytuacji gospodarczej (teoria normatywna). W nauce o stosunkach międzynarodowych rozważania dotyczące polityki handlowej pojawiają się w analizach dotyczących środków/narzędzi służących realizacji interesów narodowych oraz wpływu czynników ekonomicznych na politykę zagraniczną państw. Ponadto analizowany jest związek między handlem a pokojem bądź też między handlem a konfliktami między państwami. Rozważania te w zależności od przyjętej perspektywy badawczej prowadzą często do odmiennych wniosków dotyczących tych zależności. Wynika to z różnic jakie występują w poszczególnych

teoriach stosunków międzynarodowych dotyczących poziomu prowadzonej analizy oraz odmiennego postrzegania interesu narodowego⁶⁵.

Liberalizm pojawił się jako sposób myślenia utożsamiany z jednostką ludzką i jej wolnością w sferze politycznej i gospodarczej. Wymiana handlowa w tym przypadku od początku była postrzegana jako wyraz wolności gospodarczej, czynnik przyczyniający się do współpracy i współzależności⁶⁶. W ujęciu liberalizmu, im więcej współzależności gospodarczych między państwami, tym mniejsze jest prawdopodobieństwo wojny. Można zatem uznać, że poszczególne formy powiązań ekonomicznych, w tym handel, należy traktować jako narzędzia, które mogą przyczynić się do pokoju. Rozważania tego typu nawiązują do klasycznego modelu handlu w ujęciu zarówno Adama Smitha, jak i Davida Ricardo⁶⁷. Ekonomia klasyczna, która wyrosła na gruncie krytyki merkantylizmu, traktuje handel jako środek służący budowie dobrobytu. Źródłem bogactwa w tym modelu jest niczym niezakłócona wymiana handlowa, która poprzez specjalizację i efektywne wykorzystanie czynników produkcji zapewnia dostęp do większej ilości dóbr⁶⁸. Wprawdzie nie oznacza to równych korzyści dla uczestniczących w wymianie stron, ale efekt zawsze jest pozytywny. Potwierdza to dobrowolne uczestnictwo w handlu. Według Smitha skoro dwa kraje bez przymusu prowadzą wymianę handlową, to oznacza, że odnoszą z niej korzyści. Z tego powodu państwom powinno zależeć na utrzymaniu pokojowych stosunków⁶⁹.

Istotna rola w budowaniu pokojowych stosunków międzynarodowych zgodnie z liberalną szkołą myślenia o stosunkach międzynarodowych przypada organizacjom międzynarodowym, które stanowią ważne forum współpracy, zapewniają niezbędne struktury organizacyjne służące rozwojowi pokojowych stosunków międzynarodowych poprzez m.in. działania na rzecz gospodarki rynkowej, wymiany handlowej czy też demokratycznych systemów politycznych⁷⁰. W tym kontekście analizując aktywność Chin w wielostronnym systemie handlowym GATT/WTO należy odnieść się do liberalizmu. Chiny w wyniku akcesji do WTO włączyły się bowiem w proces globalnego zarządzania wymianą handlową (*global trade governance*), który został oparty na niedyskryminacyjnych zasadach i służy zapewnieniu (choć nie zawsze równych) korzyści jego uczestnikom.

Charakterystyczne dla liberalizmu przywiązanie do idei wolnego handlu w przypadku polityki handlowej współczesnych państw przejawia się w działaniach służących znoszeniu barier handlowych, które są prowadzone zarówno w skali quasi-globalnej w ramach wspomnianej Światowej Organizacji Handlu, jak i regionalnej w ramach porozumień integracyjnych, a także na podstawie tworzonych z dużą intensywnością w ostatnich latach bilateralnych porozumień o wolnym handlu.

U podstaw polityki liberalizacji handlu, niezależnie od formy czy skali prowadzonych działań leży klasyczna teoria wolnego rynku i handlu, według której siły rynkowe automatycznie zapewniają pełne wykorzystanie czynników produkcji oraz równowagę gospodarczą. Proces ten dotyczy zarówno gospodarki narodowej, jak i gospodarki światowej. Niczym nieograniczona wymiana handlowa i specjalizacja produkcji umożliwiają najbardziej racjonalne wykorzystanie czynników produkcji⁷¹. Według klasycznych teorii handlu międzynarodowego wolny handel jest zatem najlepszym sposobem na zwiększenie bogactwa kraju. Bariery utrudniające wymianę międzynarodową zmniejszają bowiem poziom PKB, co jest równoznaczne ze stratą dobrobytu. Restrykcje handlowe powodują powstanie różnicy między ceną krajową i ceną światową, prowadząc do obniżenia nadwyżki konsumenta. Powstałe w ten sposób straty konsumentów nie są jednak w pełni kompensowane przez korzyści z protekcji, które stają się udziałem producentów krajowych i budżetu państwa. Wpływ netto restrykcji na dobrobyt jest w związku z tym negatywny. Wolny handel pozwala natomiast osiągnąć korzyści w postaci zysków konsumentów oraz wzrostu specjalizacji⁷².

Mając na uwadze powyższą argumentację Chin wraz z pogłębiającym się kryzysem negocjacji w ramach Rundy Doha podobnie jak inne państwa zdecydowały się na działania na rzecz uzyskania dostępu do zagranicznych rynków zbytu na podstawie porozumień ustanawiających strefy wolnego handlu z wybranymi partnerami gospodarczymi. Ważnym elementem polityki handlowej Państwa Środka są również przywołane w poprzednim punkcie niniejszego opracowania działania na rzecz integracji w regionie Azji i Pacyfiku. Można zatem uznać, iż reformy gospodarcze zapoczątkowane w tym kraju w 1978 roku, w sposób istotny wpłynęły na kierunki i kształt prowadzonej przezeń polityki handlowej. Obserwowane od tego czasu stopniowe odejście od wcześniejszej polityki samowystarczalności i ścisłej kontroli handlu zagranicznego i przepływów kapitału na rzecz większego otwarcia chińskiej gospodarki i jej integracji z gospodarką światową dość dobrze wpisuje się w działania prowadzone zgodnie z założeniami liberalizmu. Ukoronowaniem tego procesu była akcesja Chin do Światowej Organizacji Handlu, która znacząco wpłynęła na obecną pozycję Chin w światowych obrotach handlowych i politykę handlową tego kraju.

W tym miejscu należy jednak zauważyć, iż analizując politykę handlową Chin, można wprawdzie wskazać z jednej strony charakterystyczne dla liberalnego myślenia o stosunkach międzynarodowych działania na rzecz współpracy międzynarodowej, wykorzystujące do tego celu istniejące organizacje i normy międzynarodowe. Z drugiej

zaś strony istnieje wiele przykładów pokazujących, iż Chiny wykorzystują narzędzia polityki handlowej do rywalizacji prowadzonej zgodnie z realistycznym paradygmatem w duchu merkantylizmu.

Podstawowe zasady merkantylizmu sformułowane w XVI i XVII wieku mają wiele wspólnego z realizmem. Zgodnie z tą doktryną działalność gospodarcza powinna być podporządkowana naczelnemu celowi, jakim jest tworzenie silnego państwa. Gospodarka światowa jest w tym ujęciu w większym stopniu areną konfliktów między sprzecznymi interesami niż płaszczyzną współpracy i wzajemnych zysków⁷³. Handel międzynarodowy jest zatem grą o sumie zerowej (*zero-sum game*). Zysk jednego państwa oznacza stratę drugiego⁷⁴. Polityka handlowa realizowana w duchu realizmu jest polityką protekcjonistyczną, nastawioną na maksymalizację własnych celów. Logika własnych korzyści stoi bowiem w sprzeczności z takimi dobrami kolektywnymi jak wolny handel. Należy jednak pamiętać, iż poszczególne państwa mogą pomnażać swoje bogactwo, podejmując politykę protekcjonistyczną pod warunkiem, że inne państwa nie odpowiedzą w podobny sposób. Eskalacja protekcjonizmu w skali międzynarodowej doprowadziłaby bowiem do znaczącego ograniczenia lub też w skrajnym przypadku zaprzestania wymiany handlowej, co oznaczałoby światową recesję i zmniejszenie bogactwa wszystkich krajów.

Można wskazać dwie główne formy rywalizacji gospodarczej między państwami, charakteryzujące politykę merkantylizmu. Po pierwsze jest to tzw. merkantyizm defensywny. W tym przypadku państwa dbają o własne interesy gospodarcze, postrzegając je jako podstawę swojego bezpieczeństwa. Polityka ta nie musi mieć jednak negatywnego wpływu na inne państwa. Po drugie wyróżnia się merkantyizm agresywny, którego przejawem jest dążenie do eksploatacji gospodarki światowej, poprzez politykę ekspansji⁷⁵.

Polityka handlowa spełniająca założenia realizmu opiera się na primacie państwa w gospodarce, dążeniu do zwiększania siły rozumianej nie tylko w kategoriach ekonomicznych, lecz również utożsamianej z jej militarnym wymiarem⁷⁶. Merkantyizm oprócz prymatu państwa w gospodarce, podporządkowaniu gospodarki polityce opiera się na dążeniu do możliwie największej nadwyżki w bilansie handlowym, a także na polityce industrializacji⁷⁷. Współcześnie doktryna ta jest zatem przywoływana przy okazji analiz ukazujących sukcesy gospodarcze dynamicznie rozwijających się gospodarek azjatyckich, w tym Chin i Republiki Korei⁷⁸. W obu przypadkach intensywny rozwój tych gospodarek był związany z dużym zaangażowaniem państwa i polityką industrializacji. Stosowano również merkantylistyczną politykę handlową, oddziałując na rozmiary i strukturę importu i eksportu.

Wróbel Chiny wprowadzając w 2001 roku stały się członkiem Światowej Organizacji Handlu, co powinno skutkować większym otwarciem tej gospodarki i realizacją polityki handlowej w duchu liberalizmu na podstawie wolnego handlu i swobodnej wymiany gospodarczej. Chinom jednak nadal bliżej jest do realizmu i związanego z nim merkantylnizmu niż do wolnohandlowej polityki prowadzonej w duchu liberalizmu. Potwierdzeniem tego stwierdzenia jest analiza skutków ekspansji handlowej Chin po 2001.

W wyniku przystąpienia do Chin WTO, jej dotychczasowi członkowie zredukowali cła dla chińskich produktów, co stworzyło warunki dla dynamicznego rozwoju eksportu tego kraju. Dodatkowo Chiny, stosując agresywny protekcjonizm monetarny w postaci занижania kursu własnej waluty, uzyskały znaczącą przewagę na rynku międzynarodowym. Z uwagi na stosowaną przez ten kraj politykę kursową partnerzy gospodarczy Chin nie uzyskali porównywalnych korzyści ze związanej z członkostwem w WTO liberalizacji handlu. Dobrze ilustruje tę sytuację następujący przykład: jeżeli Chiny utrzymują kurs juana (*yuan renminbi*) na poziomie dwa razy niższym niż powinien on wynosić, to tak jakby przyznawały subwencję eksportową równą 50% wartości eksportowanego wyrobu, a na produkty importowane nałożyły cło w wysokości 100% ich wartości⁷⁹.

Przejawem doktryny merkantylnizmu w polityce handlowej Chin jest nie tylko proeksportowo ukierunkowana polityka kursowa, lecz również utrudnienia w dostępie do chińskiego rynku dla zagranicznych towarów i usług. Wprowadzając wraz z akcesją do WTO przyjęto szereg porozumień ograniczających swobodę zastosowania poszczególnych narzędzi polityki handlowej oraz zredukowano cła, jednak koncesje te nadal są niwelowane przez stosowane narzędzia pozataryfowe. Europejczycy przedsiębiorcy dostarczający swoje towary na chiński rynek skarżą się w szczególności na warunki odprawy celnej, wymogi dotyczące zezwoleń przywozowych, certyfikaty i normy etykietowania produktów, nie do końca przejrzyste prawodawstwo, ograniczony dostęp do zamówień publicznych, specyficzne normy jakościowe (Chińska Atestacja Obowiązkowa CCC) oraz system licencji.

Podsumowując powyższe rozważania, można stwierdzić, iż bogaty dorobek teorii handlu międzynarodowego wskazujący, iż wszystkie państwa byłyby bogatsze w świecie, w którym funkcjonowałyby swoboda przepływu dóbr i usług, nie przekłada się w pełni na rzeczywiste działania państw. Mimo znaczącego postępu w procesie liberalizacji handlu międzynarodowego obserwowanego po II wojnie światowej, zarówno na forum globalnym, jak i regionalnym oraz w szczególności liczących w ostatnich latach bilateralnych umowach handlowych,

państwa nadal kierując się interesem narodowym w mniejszym lub większym stopniu sięgają do narzędzi protekcjonizmu. Takim przykładem są również Chiny, w przypadku których mamy do czynienia jak w przypadku większości współczesnych państw z hybrydową (mieszaną) polityką handlową charakteryzującą się współistnieniem działań na rzecz liberalizacji handlu i protekcjonizmu. W zależności od uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych Chiny w swej polityce handlowej w pewnych obszarach wymiany decydują się na redukcję barier taryfowych i pozataryfowych w innych pozostawiając często dotkliwie dla zagranicznych dostawców narzędzia polityki handlowej. Obecnie niezwykle trudno rozstrzygnąć, który z kierunków polityki handlowej dominuje w działaniach ChRL liberalizm czy protekcjonizm? Czy jest ona bliższa założeniom liberalizmu, czy też charakterystycznego realizmu merkantyliżmu? Wprawdzie Chiny są członkiem quasi globalnej organizacji, której celem jest liberalizacja światowych obrotów handlowych, ale dotychczas nie wykazały się szczególną aktywnością w rokowaniach Rundy Doha, sprzyjając osiągnięciu porozumienia w jej ramach. Wynika to w prawdzie z faktu stosunkowo krótkiego okresu członkostwa Chin w WTO. Chiny jako nowy członek organizacji stosunkowo nie dawno przyjęły daleko idące zobowiązania liberalizacyjne zawarte w protokole akcesji do WTO, w związku z tym z mniejszą intensywnością uczestniczą w bieżących negocjacjach. Należy również zauważyć, iż mimo działań na rzecz znoszenia barier handlowych podjętych zgodnie z protokołem akcesji do WTO i obserwowanym zaangażowaniem w liberalizację handlu na podstawie preferencyjnych porozumień handlowych polityka handlowa Chin w większym stopniu niż na liberalizmie oparta jest na założeniach realizmu. Chiny wykorzystują bowiem liberalizację handlu jako narzędzie budowy siły ekonomicznej, element polityki proeksportowej realizowanej w duchu merkantyliżmu w celu utrzymania nadwyżki w bilansie handlowych dzięki zapewnieniu dostępu do zagranicznych rynków zbytu. Chiny ponadto podejmując działania w celu realizacji konkretnych projektów liberalizacyjnych związanych z tworzeniem nowych preferencyjnych porozumień handlowych, zaczynają rywalizację z głównymi konkurentami na rynku światowym, nie tylko o rynki zbytu, ale również model integracji, który proponują swoim partnerom handlowym. Takim przykładem jest tocząca się obecnie rywalizacja o dominację w regionie Azji i Pacyfiku i alternatywne projekty integracji regionu TPP i RCEP. Działania Chin w tym zakresie, jak również innych mocarstw ekonomicznych na rzecz tworzenia kolejnych PTAs prowadzą do dezintegracji światowego systemu handlu, utrwalają kształtujący się sieciowy system zarządzana handlem światowym

Wróbel w związku z pojawieniem się elementu nowej struktury systemu handlowego w postaci silnych preferencyjnych powiązań między najsilniejszymi gospodarkami⁸⁰. Z punktu widzenia charakteryzujących liberalizm działań na rzecz dobrobytu liberalizacja handlu na odstawie PTAs jest rozwiązaniem drugim po najlepszym. Liberalizacja dyskryminacyjna ze swej natury przynosi bowiem korzyści ekonomiczne stronom umowy handlowej (efekt kreacji handlu) i straty dla państw trzecich nie uczestniczących w porozumieniu w postaci efektu przesunięcia handlu. Zdecydowanie korzystniejsza z punktu widzenia tworzenia dobrobytu w szerszej skali nie ograniczonej do wybranych partnerów jest liberalizacja wielostronna realizowana na forum WTO. Obecnie jednak różnice interesów uczestników tych rokowań stały się przyczyną dysfunkcjonalności tej organizacji jako forum negocjacyjnego, ograniczając jej rolę do rozstrzygnięcia sporów handlowych i nadzoru wobec wcześniej przyjętych zobowiązań.

Zakończenie

Politykę handlową Chin podobnie jak innych głównych światowych eksporterów (m.in. USA, UE) charakteryzuje dwuwymiarowość, czyli jednoczesne wykorzystanie wielostronnego systemu handlowego WTO i regionalizmu w celu realizacji interesów gospodarczych. Jednakże Chiny wykorzystują światowy system handlu i regionalizm do realizacji odmiennych celów. Rokowania na forum WTO mają przede wszystkim służyć interesom gospodarczym Chin o zasięgu globalnym. Członkostwo w tej organizacji zapewniło Chinom możliwość uczestniczenia w procesie ustanawiania norm o zasięgu globalnym. Z kolei negocjacje dwustronne i tworzone w ich wyniku strefy wolnego handlu pozwalają na realizację konkretnych pragmatycznych i strategicznych celów. Przykładowo Chiny rozpoczęły negocjacje z ASEAN, aby zneutralizować obawy państw tworzących to ugrupowanie w stosunku do akcesji ChRL do WTO. Poprzez negocjacje z państwami azjatyckimi i w efekcie zacieśnianie relacji z państwami regionu kraj ten dąży również do umocnienia swojej pozycji na arenie międzynarodowej oraz chce być postrzegany jako państwo reprezentujące interesy regionu. Dodatkowo regulacje bilateralne mają także stanowić alternatywę wobec norm wypracowanych w ramach wielostronnego systemu handlowego. Bardziej pragmatycznie umowy o wolnym handlu oprócz zapewniania możliwości ekspansji chińskich produktów na rynkach zagranicznych oraz różnicowania partnerów handlowych pozwalają również zabezpieczyć dostawy surowców niezbędnych dla rozwoju chińskiego przemysłu⁸¹. Przy okazji negocjacji bilateralnych Chiny próbują ponadto zmienić swój

status w ramach wielostronnego systemu handlowego, warunkując rozpoczęcie negocjacji od uznania przez partnerów handlowych gospodarki chińskiej za rynkową.

Strategia Chin w zakresie umów FTA ewoluowała na przestrzeni lat. Początkowo ChRL ograniczała się do umów wewnątrzregionalnych z państwami sąsiedzkimi. Następnie zdecydowano się na rozpoczęcie negocjacji z małymi i większymi państwami rozwiniętymi z regionu Azji i Pacyfiku (Singapur, Nowa Zelandia, Korea, Australia). W ostatnich latach pojawiły się również porozumienia międzyregionalne z państwami wysoko rozwiniętymi (Islandia, Szwajcaria). Ponadto Chiny podjęły działania na rzecz integracji regionalnej w ramach szerszych projektów, które mają potwierdzić status tego państwa w regionie i zrównoważyć skutki negocjowanej, bez ich udziału umowy w sprawie Partnerstwa Transapacyficznego⁸².

Biorąc pod uwagę rolę handlu zagranicznego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju gospodarczym tego kraju należy się spodziewać, iż w warunkach kryzysu negocjacji wielostronnych Rundy Doha umowy FTA stanowiąc będą ważne narzędzie zagranicznej polityki ekonomicznej Chin służące jak do tej pory zapewnieniu dostaw podstawowych surowców oraz większych możliwości zbytu dla chińskich towarów i usług.

Zastanawiając się nad doborem paradygmatu do analizy polityki handlowej Chin, mimo obserwowanych działań na rzecz liberalizacji handlu i akcesji do WTO należy zauważyć, iż nie można analizować polityki tego kraju na tym polu wyłącznie na podstawie liberalnego myślenia o stosunkach międzynarodowych. Z uwagi na wykorzystanie merkantylistycznych narzędzi polityki handlowej analizy zagranicznej polityki ekonomicznej Chin nie można dokonać bez nawiązania do założeń realizmu.

PRZYPISY

1. Na temat poziomów analizy w stosunkach międzynarodowych zob. E. Haliżak, M. Pietraś [red.], *Poziomy analizy stosunków międzynarodowych*, tom 1 i 2, Wydawnictwo Rambler, Warszawa 2013.
2. A. Wróbel, „Polityka handlowa w świetle założeń realizmu”, [w:] *Teoria realizmu w nauce o stosunkach międzynarodowych*, Wydawnictwo Rambler, Warszawa 2014, s. 158–199.
3. Por. M. Pietraś, „Eksplanacyjna użyteczność liberalizmu w badaniu systemu międzynarodowego”, [w:] E. Haliżak, R. Ożarowski, A. Wróbel, *Liberalizm & neoliberalizm w nauce o stosunkach międzynarodowych: teoretyczny pluralizm*, Wydawnictwo Rambler, Warszawa 2016.
4. GATT – *Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu*, General Agreement on Tariffs and Trade.

- Wróbel
5. W. Niemiec, M. Niemiec, „Konsekwencje przystąpienia Chińskiej Republiki Ludowej do WTO – analiza wymiany towarowej”, [w:] *10 lat Światowej Organizacji Handlu*, [red.] J. Rymarczyk, M. Wróblewski, Wrocław 2005, s. 242.
 6. Ibidem, s. 242.
 7. WTO, *Accession of the People's Republic of China. Decision of 10 November 2001*, WT/L432 Geneva 2001.
 8. W przypadku postępowań antydumpingowych wobec Chin krajami referencyjnymi były m.in.: Singapur, Stany Zjednoczone, Indie, Meksyk, Kanada, Turcja, Polska. Zob. P.A. Messerlin, „China in the WTO: Antidumping and Safeguards”, [w:] D. Bhattasali, S. Li, W. Martin, *China and the WTO, Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, World Bank and Oxford, University Press, Oxford 2004, s. 29-48, Y. Luo, *Anti-dumping in the WTO, the EU and China. The Rise of Legalization in the Trade Regime and its Consequences*, Kluwer Law International 2010.
 9. Zamiany w strukturze podmiotowej handlu światowego są konsekwencją dynamicznego rozwoju rynków wschodzących i skutecznie realizowanej przez te gospodarki strategii proeksportowej, co przekłada się na systematyczny wzrost wywozu z tej grupy państw.
 10. 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.
 11. V. Costantini, R. Crescezi, F. De Filippis, L. Salvatici, „Bargaining Coalitions in the WTO Agricultural Negotiations”, *The World Economy* 2007, 30 (5), s. 863–891.
 12. V. Thorstensen, M. Oliveira, I. Tiago [red.], *BRICS in the World Trade Organization: Comparative Trade Policies Brazil, Russia, India, China and South Africa*, Ipea, CCGI (FGV) and SAIIA 2014.
 13. J. Skrzypczyńska, „Chiny w WTO”, Referat przygotowany na XXXII Międzynarodową Konferencję Naukową na temat «*Jabłko niezgody*» *Współczesne problemy gospodarki światowej*, która odbyła się w dniu 18 maja 2015 r. na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu.
 14. W skład grupy G-33 wchodzi 46 państw. Są to Antigua i Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Boliwia, Botswana, Chiny, Kongo, Wybrzeże Kości Słoniowej, Kuba, Dominika, Dominikana, Salwador, Grenada, Gwatemala, Gujana, Haiti, Honduras, Indie, Indonezja, Jamajka, Kenia, Republika Korei, Madagaskar, Mauritius, Mongolia, Mozambik, Nikaragua, Nigeria, Pakistan, Panama, Peru, Filipiny, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Senegal, Sri Lanka, Surinam, Tanzania, Trynidad i Tobago, Turcja, Uganda, Wenezuela, Zambia, Zimbabwe.
 15. Groups in the WTO, 28 July 2010, http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.pdf [dostęp: 20.08 2016 r.].
 16. L. Guijun, T. Bi, „China's Role in the WTO: Opening up as a Way to Push Forward Reforms and Combat Trade Protectionism”, [w:] L. Wang [red.], *China's WTO Accession Reassessed*, Routledge, New York 2015.
 17. Z. Sun, „China's Experience of 10 Years in the WTO”, [w:] R. Meléndez-Ortiz, Ch. Bellmann, S. Cheng [red.], *A Decade in the WTO: Implications for China and Global Trade Governance*, ICTSD, Geneva 2011, s. 11–16.

18. J. Skrzypczyńska, op. cit.
19. W literaturze przedmiotu w stosunku do umów tworzonych na podstawie art. XXIV GATT lub V GATS stosowany jest termin regionalnych porozumień integracyjnych (*regional trade agreements* – RTAs) lub lub preferencyjnych porozumień handlowych (*preferential trade agreements* – PTAs). W przypadku państw rozwijających się podstawą do tworzenia PTAs jest również Klauzula Zezwalająca (*Enabling Clause*), która reguluje warunki handlu towarami między państwami rozwijającymi się. Zob. S. Bensassi, J. de Sousa, J. Jarreau, *Preferential Trade Agreements Proliferation: Sorting out the Effects*, „CEPII Working Paper” 2013, 2013-04 February.
20. Pojęcie regionalizmu handlowego jest utożsamiane z procesem tworzenia regionalnych porozumień handlowych (RTAs), stanowiących podstawę liberalizacji handlu między dwoma lub większą liczbą członków WTO. Umowy te mogą przybrać różne formy w zależności od stopnia integracji rynków m.in. stref wolnego handlu, unii celnych. Przyznane w ramach tych porozumień preferencje mają charakter dyskryminacyjny ponieważ dotyczą jedynie państw stron umowy handlowej i nie są przenoszone na podstawie KNU na innych uczestników wielostronnego systemu handlowego. K. Śledziwska, *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012, s. 16.
21. Pierwsza fala regionalizmu handlowego to okres od wejścia w życie GATT do 1985 r. Okres ten charakteryzuje postępujący proces integracji państw europejskich (Organizacja Europejskiej Współpracy Gospodarczej, OEEC; Europejska Wspólnota Węgla i Stali, EWWiS; Europejska Wspólnota Energii Atomowej, Euroatom; Europejska Wspólnota Gospodarcza, EWG) oraz budowa preferencyjnych więzi tych państw z ich byłymi koloniami (umowa między EWG a państwami i terytoriami zamorskimi (Overseas Countries and Territories, OCT) z 1971 r.). W tym czasie również państwa Afryki, Karaibów, Ameryki Południowej i Centralnej podjęły działania na rzecz tworzenia ugrupowań integracyjnych (m.in. Latin America Free Trade Association, LAFTA/Latin America Integration Association, LAIA; Central American Common Market, CACM; Caribbean Free Trade Association, CARIFTA; Caribbean Community and Common Market, CARICOM; Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo Wschodniej (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN); Southern Africa Customs Union, SACU; Wspólnota Gospodarcza Państw Afryki Zachodniej (Economic Community of West African States, ECOWAS). Druga fala regionalizmu to okres po kryzysie naftowym do zakończenia Rundy Urugwajskiej. W tym czasie procesy integracji gospodarczej w Europie nasiliły się (kolejne akcesje do Wspólnot Europejskich, tworzenie podstaw Jednolitego Rynku Wewnętrznego, Traktat o Unii Europejskiej, Europejski Obszar Gospodarczy, umowy handlowe z państwami postsocjalistycznymi), a na innych kontynentach powstały regionalne bloki handlowe (m.in. Wspólnota Andyjska, Wspólny Rynek Ameryki Południowej (MERCOSUR), Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej, SADC). Do budowy preferencyjnych stosunków handlowych włączyły się państwa postsocjalistyczne (Wspólnota Niepodległych Państw, WNP; Środkowoeuropejskie Porozumienie o wolnym Handlu, CEFTA) i wcześniej prawie nieobecna Ameryka Północna w tym Stany Zjednoczone (Canada-US Free Trade Agreement, CUSFTA; Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (North America Free Trade Agreement, NAFTA). Ibidem, s. 39–40; J.N. Bhagwati, „Regionalism and Multilateralism: an Overview”, [w:]

- J. Bhagwati, P. Krishhna, A. Panagariya [red.], *Trading Blocs. Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Cambridge, MA. 1999, s. 9–11.
22. Dokonując obliczenia obowiązujących PTA's w sytuacji gradualnego procesu liberalizacji handlu między niektórymi członkami WTO, w oparciu o kilka umów, w których osobno uregulowano handel towarami następnie usługami liczba obowiązujących członków WTO wyniesie 303. *Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)*, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> [dostęp: 14.08.2016 r.].
23. W raportach WTO pojęcie umów/negocjacji plurilateralnych jest stosowane aby odróżnić rokowania handlowe kilku członków WTO od rokowań multilateralnych obejmujących wszystkich członków organizacji.
24. A. Wróbel, „Proces liberalizacji handlu wewnątrzregionalnego w regionie Azji i Pacyfiku”, [w:] A. Jarczewska, J. Zajączkowski, *Region Azji i Pacyfiku w latach 1985–2015*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2016, s. 394.
25. P. Krugman, „The Move Toward Free Trade Zones”, [w:] L.H. Summers [red.], *Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Federal Reserve Bank, Kansas City 1991, s. 7–42.
26. B. Skulska, *Regionalizm ekonomiczny w Azji Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012; Y.S. Lee, „Reconciling RTAs with the WTO Multilateral Trading System: Case for a New Sunset Requirement on RTAs and Development Facilitation”, *Journal of World Trade* 2011, 45 (3), s. 629–651; A.G. Brown, R.M. Stern, „Free Trade Agreements and Governance of the Global Trading System”, *The World Economy* 2011, 34, s. 331–354.
27. F.M. Abbott, „A New Dominant Trade Species Emerges: Is Bilateralism a Threat?”, *Journal of International Economic Law* 2007, 10(3), s. 571–583.
28. S.W. Arndt, H. Kierzkowski. *Fragmentation and International Trade*, Oxford University Press, Oxford, New York 2000; J. Bhagwati, A. Panagariya. „Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?”, [w:] J. Bhagwati, A. Panagariya [red.], *The Economics of Preferential Trading*, AEI Press, Washington, D.C. 1996, s. 62–64.
29. D.S. Hamilton, D.S. Blockmans, *The Geostrategic Implications of TTIP*, Paper No. 5 in the CEPS-CTR project „TTIP in the Balance” and CEPS Special Report 2015, No. 105; Ch.A. Kupchan, *The Geopolitical Implications of the Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Transatlantic Academy, June 2014; A. Lejour, F. Mustilli, J. Pelkmans, J. Timini, *Economic Incentives for Indirecty TTIP Spillovers*, CEPS Special Report No. 94, October 2014.
30. W punkcie 3.1 i 3.2 wykorzystano wcześniejsze badania autorski opublikowane w artykule: A. Wróbel, „Multilateralizm versus bilateralizm w polityce handlowej Chin”, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 2015, 407, s. 193–199.
31. *Hu Jintao's Report on the Party Congress*, October 24, Xinhua 2007. G. Wang, „China's FTAs: Legal Characteristics and Implication”, *The American Journal of International Law*, 2011, 105 (3), s. 493–516.
32. W lipcu 2004 roku, Chiny i Rada Współpracy Zatoki Perskiej (GCC) poinformowały o rozpoczęciu negocjacji prowadzących do zawarcia umowy o wolnym handlu. Dotychczas odbyło się pięć rund rokowań w trakcie których strony osiągnęły porozumienie w większości spraw dotyczących handlu towarami. Prowadzone są również negocjacje dotyczące liberalizacji wzajemnych obrotów usługowych.

33. Chiny preferują preferencyjne porozumienia handlowe z eksporterami surowców i produktów rolnych oraz znaczącymi odbiorcami produktów wytworzonych na chińskim rynku w tym m.in. importerami odzieży i in.
34. WTO, *International Trade Statistics 2014*, WTO, Geneva 2014.
35. *The Beijing Roadmap for APEC's Contribution to the Realization of the FTAA*, 2015, November, http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2014/2014_aelm/2014_aelm_annexa.aspx [dostęp: 20.08.2016 r.].
36. J. Menon, *Bilateral Trade Agreements and the World Trade System*, ADBI Discussion Paper 2006, no. 57.
37. Economic Cooperation Framework Agreement, 29 Juni 2010, <http://www.ecfa.org.tw/EcfaAttachment/ECFADoc/ECFA.pdf> [dostęp: 20.08.2016 r.].
38. Suplementy I, II, III, IV, V i VI dołączone do umów zostały odpowiednio podpisane w 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 i 2009 roku.
39. J. Menon, op. cit.
40. *Agreement on Trade in Services between the Government of the People's Republic of China and the Government of the Islamic Republic of Pakistan*, 21 February 2009, http://fta.mofcom.gov.cn/pakistan/xieyi/xiedingwenben_en.pdf [dostęp: 20.08.2016 r.]. Umowa obowiązuje od 10 października 2009 roku.
41. *Pakistan's Schedule of Specific Commitments*, 2009, http://fta.mofcom.gov.cn/pakistan/xieyi/pakchengruo_en.pdf [dostęp: 20.08.2016 r.].
42. *China's Schedule of Specific Commitments*, 2009, http://fta.mofcom.gov.cn/pakistan/xieyi/chinachengruo_en.pdf [dostęp: 20.08.2016 r.].
43. Association of South-East Asian Nations, ASEAN.
44. Od 2008 roku prowadzono również negocjacje z Norwegią. Rokowania w sprawie FTA z tym krajem zostały jednak zawieszono po przyznaniu chińskiemu dysydentowi Liu Xiaobo Pokojowej Nagrody Nobla w 2010 roku.
45. China FTA Network, <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/chinarh.html> [dostęp: 20.08.2016 r.].
46. Zob. *Free Trade Agreement Between The Government of the People's Republic of China And The Government of New Zealand*, 7 April 2008, Chapter 10, <http://images.mofcom.gov.cn/gjs/accessory/200804/1208158780064.pdf> [dostęp: 20.08.2016 r.].
47. Zob. H.P. Horn, C. Mavoroidis, A. Sapir, „Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements”, *The World Economy* 2010., 33 (II), s. 1565–1588.
48. *Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-Operation Between ASEAN and the People's Republic of China*, Phnom Penh, 4 November 2002, <http://www.asean.org/communities/asean-economic-community/item/framework-agreement-on-comprehensive-economic-co-operation-between-asean-and-the-people-s-republic-of-china-phnom-penh-4-november-2002-3> [dostęp: 20.08.2016 r.].
49. *Agreement on Trade in Goods of the Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-operation between China and ASEAN*, 2004, <http://fta.mofcom.gov.cn/dongmeng/annex/xieyi2004en.pdf> [dostęp: 20.08.2016 r.].
50. *Agreement on Trade in Services of the Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-operation between China and ASEAN*, 2007, <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/chinaasean.shtml> [dostęp: 20.08.2016 r.].
51. *Agreement on Investment of the Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-operation between China and ASEAN*, 2009, <http://fta.mofcom.gov.cn/informations/200908/20090817113007764.pdf> [dostęp: 20.08.2016 r.].

- Wróbel
52. Umowa weszła w życie w październiku 2006 roku. Zgodnie z jej zapisami w okresie 10 lat nastąpi znacząca redukcja cel we wzajemnych stosunkach handlowych. W jej wyniku po zakończeniu tego okresu zerowy poziom cel powinien dotyczyć 97% obrotów towarowych objętych umową. Oprócz działań na rzecz intensyfikacji wzajemnej wymiany handlowej strony zobowiązały się również do zacieśnienia współpracy w takich obszarach jak kultura, edukacja, nauka i technologia, a także dotyczącej ochrony środowiska. *Free Trade Agreement between the Government of the People's Republic of China and the Government of the Republic of Chile*, 2005, <http://fta.mofcom.gov.cn/chile/xieyi/freetradexieding2.pdf> [dostęp: 20.08.2016 r.].
 53. *Supplementary Agreement on Trade in Services of the Free Trade Agreement between China and Chile*, 13 April 2008, http://fta.mofcom.gov.cn/chile/xieyi/xieyizhen-gwen_en.pdf [dostęp: 20.08.2016 r.].
 54. Uroczysta ceremonia podpisania umowy ustanawiającej strefę wolnego handlu między ChRL i Nową Zelandią z udziałem premiera Wen Jiabao i premier Helen Clark w Nowej Zelandii odbyła się w Pekinie w dniu 7 kwietnia 2008 roku. Porozumienie weszło w życie 1 października 2008 roku.
 55. *Free Trade Agreement Between The Government of the People's Republic of China And The Government of New Zealand*, 7 April, <http://images.mofcom.gov.cn/gjs/accessory/200804/1208158780064.pdf> [dostęp: 20.08.2016 r.].
 56. S.Cz. Kozłowski, „Azja-Pacyfik: mega regionalne porozumienia handlowe. Między integracją a strategiczną rywalizacją o wpływy”, *Sprawy Międzynarodowe* 2015, nr 3, s. 41.
 57. Również Unia Europejska, dążąc do utrzymania swojej pozycji w stosunkach międzynarodowych, włączyła się w budowę megaregionalnego porozumienia handlowego z USA, które jest traktowane jako instrument utrzymania ekonomicznej dominacji Zachodu w warunkach rosnącego znaczenia w gospodarce światowej dynamicznie rozwijających się rynków wschodzących. Zob. M. Dunin-Wąsowicz, A. Jarczewska [red.], *Transatlantycie Partnerstwo Handlowe i Inwestycyjne. Nowy etap instytucjonalizacji współpracy UE-USA*, Warszawa 2015.
 58. S. Bobowski, „Megaregionalne projekty handlowe TPP i RCEP w budowie. W co gra Japonia przy dwóch stołach negocjacyjnych?”, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 2015, nr 407, s. 149–150.
 59. Zakończenie negocjacji nie przesądza jeszcze o sukcesie porozumienia, a jedynie rozpoczyna po jego podpisaniu trudny proces ratyfikacji. W szczególności istotne znaczenie dla powodzenia inicjatywy ma głosowanie w Kongresie Stanów Zjednoczonych.
 60. *Summary of the Trans-Pacific Partnership Agreement*, <http://dfat.gov.au/trade/agreements/tpp/outcomes-documents/Pages/summary-of-the-tpp-agreement.aspx> [dostęp: 15.08.2016 r.].
 61. K. Żołądkiewicz, „Partnerstwo Transpacyficzne jako nowe porozumienie integracyjne w regionie Azji i Pacyfiku”, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania* 2015, nr 41 (1), s. 100–101.
 62. S. Bobowski, op. cit., 151–152.
 63. J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 9.
 64. J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1990, s. 24–25.
 65. A. Wróbel, „Polityka handlowa w świetle założeń realizmu”, [w:] E. Haliżak, J. Czputowicz [red.], *Teoria realizmu w nauce o stosunkach międzynarodowych*, Warszawa 2014, s. 141–142.

66. M. Pietraś, op. cit.
67. Zob. A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. I, PWN, Warszawa 1954; D. Ricardo, *The Principles of Political Economy and Taxation*, London, J. M. Dent & Sons; New York, E. P. Dutton, 1949.
68. E. Koch, *Internationale Wirtschaftsbeziehungen*, Vahlen, München 2006, s. 78–92.
69. A. Wróbel, op. cit., s. 143.
70. Por. M. Pietraś, op. cit.
71. P. Bożyk, *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 20.
72. A. Kuźnar, „Proces liberalizacji międzynarodowego handlu usługami w ramach WTO oraz jego skutki”, *Zeszyty Naukowe KGS-SGH* 2004, nr 15, s. 144–145.
73. Szerzej: K. Jędrzejowska, „Merkantylizm i nacjonalizm ekonomiczny w polityce gospodarczej wschodnioazjatyckich rynków wschodzących”, [w:] S. Wydymus, M. Maciejewski, *Liberalizacja i protekcjonizm we współczesnym handlu międzynarodowym*, CeDeWu, Warszawa 2015.
74. A. Kuźnar, op. cit..
75. R. Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton and Oxford 1987, s. 98.
76. Warto zauważyć, iż te same narzędzia polityki handlowej mogą być wykorzystywane w zależności od sytuacji dla realizacji celów o charakterze ekonomicznym bądź politycznym, lub też dla obu rodzajów tych priorytetów jednocześnie. Przykładowo w jednym przypadku cła mogą chronić tzw. raczkujące gałęzie gospodarki (*infant industry*) przed konkurencją zewnętrzną, tak aby mogły się one rozwinąć i generować w przyszłości konkretne korzyści ekonomiczne. W innej sytuacji nadmiernie wysokie cła mogą stanowić retorsje w związku z niekorzystnymi działaniami politycznymi dotychczasowych partnerów handlowych. Z kolei skuteczna polityka proeksportowa zapewnia nie tylko wzrost siły ekonomicznej danego państwa, ale również może oddziaływać pozytywnie na jego pozycję w międzynarodowych stosunkach politycznych czy wojskowych.
77. Merkantylistyczna polityka handlowa jest polityką proeksportową i antyimportową. Państwa opierające się na zaleceniach teoretyków doktryny stosują systemy wspierania eksportu oraz ograniczają import. Przejawem merkantylizmu jest również polityka przemysłowa realizowana w warunkach tzw. protekcjonizmu wychowawczego.
78. Szerzej: A. Brunet, J.P. Guichard, *Chiny światowym hegemonem. Imperializm ekonomiczny państwa środka*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2011; M. Kightley, *Polityka i reformy Park Chung Hee jako źródło gospodarczego skoku Korei Południowej*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013.
79. A. Brunet, J.P. Guichard, op. cit., s. 316.
80. B. Michalski, *Międzyregionalne porozumienia handlowe Transpacyficzny regionalizm jako alternatywa dla «wolnego» handlu?*, Difin, Warszawa 2014, s. 216.
81. J. Yang, „China’s Trade Policymaking: Domestic Interest and Post-WTO Contestations”, [w:] K. Heydon S. Woolcock [red.], *The Ashgate Research Companion to International Trade Policy*, Ashgate, Burlington 2012, s. 503–517.
82. A. Wróbel, „Multilateralizm versus bilateralizm w polityce handlowej Chin”, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 2015, 407, s. 199–200.