

Elżbieta Majchrowska

**Wpływ członkostwa w WTO
na handel zagraniczny Chin
Implikacje dla gospodarki światowej**

Elżbieta Majchrowska

Wpływ członkostwa w WTO na handel zagraniczny Chin

Implikacje dla gospodarki światowej

Kraków 2014

Rada Wydawnicza Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego:
Klemens Budzowski, Maria Kapiszewska, Zbigniew Maciąg, Jacek M. Majchrowski

Recenzja: prof. dr hab. Katarzyna Żukrowska

Projekt okładki: Oleg Aleksejczuk

Adiustacja: Roman Małecki

ISBN 978-83-7571-302-2

Copyright© by Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
Kraków 2014

Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani magazynowana
w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie,
ani też rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie
za pomocą środków elektronicznych, mechanicznych, kopiujących,
nagrywających i innych, bez uprzedniej pisemnej zgody właściciela praw autorskich

Na zlecenie:



Krakowskiej Akademii
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
www.ka.edu.pl

Wydawca:
Oficyna Wydawnicza AFM,
Kraków 2014

Sprzedaż prowadzi:
Księgarnia U Frycza
Kampus Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ul. Gustawa Herlinga-Grudzińskiego 1, 30-705 Kraków
tel./faks: (12) 252 45 93
e-mail: ksiegarnia@kte.pl

Skład: Oleg Aleksejczuk

Druk i oprawa: Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o.

Spis treści

Słowo wstępne	9
Spis skrótów	11
Wstęp	15
1. Polityka handlowa w świetle teorii	21
1.1. Pojęcie polityki handlowej i jej elementy	21
1.2. Instrumenty polityki handlowej	25
1.2.1. Instrumenty taryfowe	26
1.2.2. Instrumenty pozataryfowe	30
1.3. Polityka wolnego handlu versus protekcjonizm: rys historyczny i realia	33
1.3.1. Wolny handel	34
1.3.2. Argumenty na rzecz wolnej wymiany handlowej	36
1.3.3. Protekcjonizm	37
1.3.4. Argumenty na rzecz protekcjonizmu	38
1.3.4.1. Tradycyjne argumenty na rzecz protekcjonizmu	39
1.3.4.2. Współczesne argumenty na rzecz protekcjonizmu	42
1.4. Strefy wolnego handlu jako element polityki handlowej z perspektywy Chin	49
2. Chiny w systemie handlu międzynarodowego	53
2.1. Przesłanki budowy międzynarodowego systemu handlowego: rola ITO	54
2.2. Powstanie i znaczenie GATT	58
2.2.1. Rundy negocjacyjne oraz ich znaczenie dla procesów liberalizacji handlu światowego	61
2.2.2. Runda Urugwajska	63
2.3. Powstanie Światowej Organizacji Handlu (WTO)	69
2.3.1. Nowe dziedziny działalności WTO a Chiny	70
2.3.2. Konferencje Ministerialne WTO: udział Chin	80
2.3.3. Negocjacje w ramach Rundy Rozwoju	83
2.4. Pozycja ChRL w WTO na tle gospodarek wschodzących	107
2.5. Polityka handlowa Chin w świetle członkostwa w WTO	111
2.5.1. Geneza członkostwa oraz jego przesłanki ekonomiczne i polityczne ...	112
2.5.2. Warunki członkostwa oraz stanowisko USA, UE i Japonii	118

2.5.3. Przebieg i rezultaty negocjacji	123
2.5.4. Problem okresów przejściowych	126
3. Rozwój gospodarczy i handel zagraniczny Chin w procesie rynkowej transformacji gospodarki	131
3.1. Fazy i modele rozwoju gospodarczego ChRL: rola handlu zagranicznego ...	131
3.1.1. Otwieranie gospodarki ChRL i proces jej rynkowej transformacji.....	134
3.1.2. Gospodarka i handel zagraniczny Chin w latach 1978–2001	139
3.1.3. Handel zagraniczny na tle rozwoju gospodarczego Chin w latach 2002–2012	142
3.1.4. Towarowa i geograficzna struktura handlu zagranicznego Chin: ujęcie długookresowe.....	149
3.1.5. Specjalizacja proeksportowa gospodarki chińskiej.....	152
3.2. Chiny wobec światowego kryzysu gospodarczego 2008+: problem zwrotu w stronę rynku wewnętrznego	157
3.2.1. Handel światowy w czasie kryzysu	168
3.2.2. Prognozy handlu światowego.....	169
3.3. Problem protekcjonizmu w świetle następstw światowego kryzysu gospodarczego	171
4. Implikacje członkostwa Chin w WTO	181
4.1. Wpływ członkostwa w WTO na obroty handlu zagranicznego Chin	181
4.2. Znaczenie ekonomiczne członkostwa w WTO dla regionu Azji Pacyfiku	190
4.2.1. Chiny a kraje Azji Północno-Wschodniej	190
4.2.2. Chiny a kraje Azji Południowo-Wschodniej (CAFTA)	196
4.2.3. Chiny a Australia.....	206
4.3. Znaczenie członkostwa dla stosunków gospodarczych Chin z Unią Europejską oraz USA	207
4.4. Znaczenie członkostwa Chin dla WTO i liberalizacji handlu międzynarodowego	216
4.5. Wpływ członkostwa Chin w WTO na polsko-chińską wymianę handlową ..	219
Podsumowanie i wnioski.....	227
Aneks statystyczny.....	243
Spis tabel.....	253
Spis rysunków	255
Spis tabel aneksu statystycznego.....	257
Bibliografia.....	259
The Impact of the Membership in the WTO on China's Foreign Trade Implications for the World Economy.....	277

Table of Contents

Preface	9
List of Abbreviations.....	11
Introduction.....	15
 1. Trade policy in the light of theory	21
1.1. The concept of trade policy and its elements	21
1.2. Trade policy instruments.....	25
1.2.1. Tariff instruments.....	26
1.2.2. Non-tariff instruments.....	30
1.3. Free trade policy versus protectionism: history and reality	33
1.3.1. Free trade	34
1.3.2. Arguments for free trade exchange	36
1.3.3. Protectionism	37
1.3.4. Arguments for protectionism	38
1.3.4.1. Traditional arguments for protectionism	39
1.3.4.2. Contemporary arguments for protectionism.....	42
1.4. Free trade areas as an element of trade policy	
– from China’s perspective.....	49
 2. China in the system of international trade	53
2.1. The conditions for building the international trade system: the role of ITO ...	54
2.2. The formation and meaning of GATT	58
2.2.1 Negotiation rounds and their meaning for the world trade	
liberalization processes	61
2.2.2. Uruguay Round	63
2.3. The establishment of the WTO.....	69
2.3.1. New areas of the WTO activity and China	70
2.3.2. WTO Ministerial Conferences: the participation of China	80
2.3.3. Negotiations within the Development Round.....	83
2.4. The position of the PRC in the WTO against emerging economies	107
2.5. Chinese trade policy in the light of the WTO membership	111
2.5.1. Historical background of the membership and its economic	
and political conditions	112

2.5.2. The conditions of membership and the position of the USA, EU and Japan.....	118
2.5.3. The course and results of the negotiation	123
2.5.4. The problem of the transition periods	126
3. Economic development and foreign trade of China in the process of market economy transformation.....	131
3.1. Phases and models of economic development of China: the role of foreign trade.....	131
3.1.1. Opening up of China's economy and the process of its market transformation	134
3.1.2. China's economy and foreign trade in 1978–2001	139
3.1.3. Foreign trade against China's economic development in 2002–2012 ..	142
3.1.4. Commodity and geographical structure of China's foreign trade: long-term approach.....	149
3.1.5. Proexport specialization of China's economy	152
3.2. China towards the world economic crisis 2008+: a shift to the internal market	157
3.2.1. The world trade during the global crisis.....	168
3.2.2. The world trade forecast.....	169
3.3. The problems of protectionism in the light of the effects of the world economic crisis	171
4. The implications of China's membership in the WTO.....	181
4.1. The influence of the WTO membership on China's foreign trade turnover ..	181
4.2. The economic importance of the WTO membership for the Asia-Pacific Region	190
4.2.1. China and Northeast Asian countries.....	190
4.2.2. China and Southeast Asia countries (CAFTA)	196
4.2.3. China and Australia	206
4.3. The meaning of the membership for China's economic relations with the EU and the USA	207
4.4. The significance of China's membership for the WTO and liberalization of the international trade	216
4.5. The influence of China's membership in the WTO on Polish – Chinese trade exchange	219
Summary and Conclusions.....	227
Statistical annex.....	243
List of Tables	253
List of Drawings	255
List of Statistical Annex Tables	257
Bibliography.....	259
The Impact of the Membership in the WTO on China's Foreign Trade Implications for the World Economy.....	277

Słowo wstępne

Dynamizm gospodarczy Chin, będący następstwem rynkowej transformacji, niesie ze sobą istotne zmiany w handlu międzynarodowym oraz strukturze gospodarki światowej. Towarzyszą temu przemiany technologiczne i związana z nimi wysoka dynamika PKB oraz wzrost konkurencyjności chińskiej gospodarki, a także systematyczny wzrost dobrobytu chińskiego społeczeństwa. Istotną siłą napędową tych procesów stało się członkostwo ChRL w Światowej Organizacji Handlu.

Członkostwo w WTO stanowi kluczowy czynnik kontynuacji reform rynkowych, ukierunkowanych na pogłębianie powiązań chińskiej gospodarki z gospodarką światową oraz efektywne dyskontowanie korzyści płynących z międzynarodowego podziału pracy, jaki pogłębia się w obrębie krajów członkowskich WTO. Stanowi również istotny czynnik dalszej liberalizacji chińskiej gospodarki oraz wzrostu jej znaczenia w gospodarce światowej.

Członkostwo w Światowej Organizacji Handlu oznacza dostosowanie zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej Chin do reguł tej organizacji, generalnie ukierunkowanych na liberalizację międzynarodowych obrotów towarowych, usługowych, kapitałowych, a także technologii. Dzięki niemu Chiny stały się liczącym współuczestnikiem budowy mechanizmów tych procesów.

Z wejściem Chin do WTO wiążą się korzyści o charakterze globalnym; integracja chińskiej gospodarki ze światowym systemem handlowym wpływa bowiem na pogłębienie jego wielostronnego charakteru i przynosi dalsze korzyści krajom członkowskim. Następuje to obecnie głównie w drodze angażowania się Chin w nowe porozumienia handlowe dotyczące zwłaszcza umów o wolnym handlu, zawieranych przez nie obecnie zarówno z krajami Azji Pacyfiku, jak również europejskimi i Ameryki Łacińskiej.

Książka dr Elżbiety Majchrowskiej pt. *Wpływ członkostwa w WTO na handel zagraniczny Chin. Implikacje dla gospodarki światowej* dotyczy powyższych zjawisk, a przedstawione w niej rezultaty kompleksowych badań w podjętym temacie oraz sformułowane na ich podstawie wnioski teoretyczne i praktyczne stają się przydatne do dalszych badań w obszarze międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz złożonych problemów ekonomicznych i politycznych gospodarki globalnej.

Niniejsza książka może być użyteczna zarówno dla pracowników naukowych i studentów zajmujących się problemami współczesnej gospodarki światowej i handlu międzynarodowego oraz rozwojem gospodarczym w powiązaniu z czynnikami zewnętrznymi. Jest przydatna również dla praktyki gospodarczej, zwłaszcza instytucji centralnych kształtujących zagraniczną politykę ekonomiczną Polski, a także polityków oraz mediów podejmujących problemy stosunków międzynarodowych.

prof. Kazimierz Starzyk

Warszawa, w grudniu 2014 roku

Spis skrótów

ADB	– Asian Development Bank (Azjatycki Bank Rozwoju)
AFTA	– ASEAN Free Trade Area (Strefa Wolnego Handlu Krajów ASEAN)
APEC	– Asia-Pacific Economic Cooperation (Wspólnota Gospodarcza Azji i Pacyfiku)
ATC	– Agreement on Textiles and Clothing (Porozumienie w sprawie tekstyliów i odzieży)
ASEAN	– Association of Southeast Asian Nations (Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej)
BRICS	– grupa państw rozwijających się: Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, Republika Południowej Afryki
CAFTA	– China–ASEAN Free Trade Area (Chiny–Strefa Wolnego Handlu ASEAN)
CEPA	– Closer Economic Partnership Agreement (Umową o Bliższym Partnerstwie Gospodarczym)
DDA	– Doha Development Agenda (Runda Rozwoju z Doha)
ECFA	– Economic Cooperation Framework Agreement (Porozumienie o Współpracy Gospodarczej)
EEA	– European Economic Area (Europejski Obszar Gospodarczy)
EEC	– European Economic Community (Europejska Wspólnota Gospodarcza)
EFTA	– European Free Trade Association (Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu)
EKSP	– eksport
FDI	– Foreign Direct Investment (zagraniczne inwestycje bezpośrednie)
FTA	– Free Trade Agreement (porozumienie o wolnym handlu)
GATS	– General Agreement on Trade in Services (Układ Ogólny w sprawie Handlu Usługami)
GATT	– General Agreement on Tariffs and Trade (Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu)
GPA	– Government Procurement Agreement (Porozumienie o Zamówieniach Rządowych)

GSP	– Generalized System of Preferences (Powszechny System Preferencji)
HPAE	– High Performance Asian Economies (prężne gospodarki azjatyckie)
IMF	– International Monetary Fund (Międzynarodowy Fundusz Walutowy, MFW)
IMP	– import
ITA	– Information Technology Agreement (Porozumienie w sprawie Handlu Produktami Technologii Informatycznej)
ITO	– International Trade Organization (Międzynarodowa Organizacja Handlu)
KNU	– Klauzula Największego Uprzywilejowania (Most Favoured Nation Clause, MFN)
MERCOSUR	– Mercado Común del Sur (Wspólny Rynek Południa)
MFA	– Multi-Fibre Agreement (Porozumienie Wielowłóknowe)
MOFCOM	– Ministry of Commerce People's Republic of China (Ministerstwo Handlu Chin)
NAFTA	– North American Free Trade Agreement (Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu)
NAMA	– Non-Agriculture Market Access (handel artykułami przemysłowymi)
NIEs	– Newly Industrialized Economies (gospodarki nowo uprzemysłowane)
OECD	– Organization for Economic Co-operation and Development (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju)
LDCs	– Least Developed Countries (kraje najmniej rozwinięte)
ODI	– Outward Direct Investments (inwestycje zagraniczne)
PKB	– produkt krajowy brutto (Gross Domestic Product, GDP)
PKB <i>per capita</i>	– produkt krajowy brutto na mieszkańca
RCEP	– Regional Comprehensive Economic Partnership (Regionalne Wszechstronne Partnerstwo Gospodarcze)
RTAs	– Regional Trade Agreements (Regionalne Porozumienia Handlowe)
SAR	– Special Administrative Region (Specjalny Region Administracyjny)
SCO	– Shanghai Cooperation Organization (Szanghajska Organizacja Współpracy)
SSE	– Special Economic Zones (Specjalne Strefy Ekonomiczne)
SIPO	– State Intellectual Property Office of the P.R.C. (Chiński Państwowy Urząd Własności Intelektualnej)
SSM	– Special Safeguard Mechanism (Specjalny Mechanizm Ochrony Rynku)
SVEs	– small and vulnerable economies (małe i wrażliwe gospodarki)
TPP	– Trans-Pacific Partnership (Partnerstwo Transpacyficzne)

TPR	– Trade Policy Review (przegląd polityki handlowej w ramach WTO)
TPRB	– Trade Policy Review Body (Organ Przeglądu Polityki Handlowej)
TRIMS	– Agreement on Trade-Related Investment Measures (Porozumienie w sprawie Środków Dotyczących Inwestycji i Związanych z Handlem)
TRIPS	– Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej)
TTIP	– Transatlantic Trade and Investment Partnership (Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne)
UE	– Unia Europejska (European Union, EU)
UNCTAD	– United Nations Conference on Trade and Development (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju)
UNRRA	– United Nations Relief and Rehabilitation Administration (Administracja Narodów Zjednoczonych do spraw Pomocy i Odbudowy)
WB	– World Bank (Bank Światowy)
WIPO	– World Intellectual Property Organization (Światowa Organizacja Własności Intelektualnej)
WTO	– World Trade Organization (Światowa Organizacja Handlu)
ZIB	– zagraniczne inwestycje bezpośrednie (Foreign Direct Investment, FDI)

Wstęp

Od 1978 roku Chiny realizują strategię „otwarcia na świat”, która związana jest z procesem transformacji i przejściem od zacofanej gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. W okresie ostatnich trzech dekad Chiny zadziwiły świat swoimi osiągnięciami w tym zakresie, a efektem podjętych działań jest wyprzedzenie wielu wiodących gospodarek i zajęcie bardzo wysokiej pozycji na arenie międzynarodowej. Od 2009 roku Chiny są pierwszym eksporterem, a w 2010 roku wyprzedziły Japonię pod względem wielkości PKB i stały się drugą, po amerykańskiej, gospodarką świata. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego, do roku 2030 może nastąpić wyprzedzenie gospodarki amerykańskiej przez gospodarkę chińską.

Jednym z elementów przyjętej strategii otwarcia jest integracja z gospodarką światową, która w przypadku Chin realizowana jest w zasadniczym stopniu poprzez przystąpienie do struktur Światowej Organizacji Handlu (WTO). Podporządkowanie się zasadom i regułom WTO spowodowało, że Chiny stały się wiarygodnym partnerem handlowym, a wymiana handlowa z tym krajem stała się bardziej stabilna. Efektem tych dostosowań jest wzrost obrotów handlowych Chin, co wpłynęło również, w pewnym stopniu, na pobudzenie handlu międzynarodowego, nie tylko w regionie Azji Pacyfiku, ale również w skali gospodarki światowej.

Przedmiotem niniejszej publikacji są kwestie związane z członkostwem Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL) w Światowej Organizacji Handlu, osadzone w teoretycznym kontekście jakim jest nauka o międzynarodowych stosunkach gospodarczych (ekonomia międzynarodowa), zwłaszcza polityka handlowa. W tym obszarze teoretycznym zostaną przedstawione implikacje członkostwa ChRL w WTO dla gospodarki światowej.

Celem pracy jest przedstawienie skutków przystąpienia Chińskiej Republiki Ludowej do WTO dla rozwoju chińskiej gospodarki oraz wpływu tej sytuacji na rozwój handlu międzynarodowego, a także jej znaczenia dla procesów liberalizacji światowego handlu i systemu handlu międzynarodowego. Jest to ważny problem badawczy, ponieważ przystąpienie nowych członków do Światowej Organizacji Handlu, zwłaszcza gospodarek znajdujących się w procesie transformacji rynkowej, to nowa sytuacja dla WTO. Ich handel zagraniczny wpływa bowiem na

wielkość i strukturę handlu międzynarodowego, a ich członkostwo w WTO – na jakość funkcjonowania tejże organizacji.

Członkostwo Chin w WTO ma przede wszystkim kluczowe znaczenie dla samej gospodarki chińskiej, ponieważ jest impulsem do kontynuowania reform rynkowych, które zmierzają m.in. do coraz mocniejszego powiązania z gospodarką światową. Z kolei otwarcie chińskiej gospodarki na handel międzynarodowy jest silnym impulsem do wzrostu gospodarczego, z którym wiąże się wzrost chińskiego eksportu, powodujący zwiększanie rozmiarów handlu międzynarodowego. W konsekwencji powoduje to zajęcie przez Chiny liczącej się pozycji w gospodarce światowej oraz integrację tej gospodarki ze strukturami światowego handlu. Zachodzące w ten sposób przemiany podmiotowej struktury gospodarki światowej stanowią dla badaczy międzynarodowych stosunków gospodarczych bardzo poważne i nowe wyzwanie. Kwestia ta nabiera również znaczenia w kontekście trwających negocjacji, które dotyczą Partnerstwa Transpacyficznego (*Trans-Pacific Partnership* – TPP) oraz Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP). Biorąc pod uwagę fakt, że Chiny nie uczestniczą aktualnie w negocjacjach żadnego z tych porozumień, sytuacja ta może doprowadzić do zmiany układu sił w handlu światowym oraz wpłynąć na przebieg rozmów w ramach trwającej Rundy Rozwoju z Doha.

Dorobek naukowy dotyczący zarówno funkcjonowania WTO, jak i rozwoju gospodarki chińskiej jest bogaty, jednakże ocena skutków przystąpienia ChRL do WTO nie została jeszcze w Polsce kompleksowo opracowana. Tymczasem obserwacja zjawisk gospodarczych zachodzących w Chinach oraz ich systematyczna analiza jest ważna zarówno ze względów naukowych, jak i z powodu konieczności właściwej interpretacji kierunków rozwoju gospodarki światowej, w tym również z myślą o praktyce gospodarczej. Dlatego też celem publikacji jest również zwiększenie stanu wiedzy w Polsce na temat skutków przystąpienia ChRL do WTO poprzez analizę istniejącej literatury przedmiotu, a także wniesienie nowego materiału poznawczego do dorobku naukowego i istniejących już doświadczeń w tej dziedzinie.

Kwestia ta ma istotne znaczenie zwłaszcza w warunkach światowego kryzysu gospodarczego. W odniesieniu do Chin rodzi to m.in. pytanie, czy w następstwie kryzysu wzrośnie relatywnie znacząca rola Chin w gospodarce światowej, czy też spadnie, i jak wpłynie to na dalsze losy gospodarki Chin oraz jej pozycję w gospodarce światowej.

Podstawową tezę pracy jest twierdzenie, że członkostwo Chin w WTO stanowi kluczowy czynnik rozwoju chińskiego handlu zagranicznego, a w rezultacie całej chińskiej gospodarki. Dzięki niemu Chiny stały się liczącą siłą napędową handlu międzynarodowego i przemian zachodzących w gospodarce światowej.

W celu udowodnienia powyższej tezy autorka postawiła następujące pytania badawcze:

- Jak przystąpienie Chin do WTO wpłynęło na obroty handlu zagranicznego tego kraju oraz na zmianę jego pozycji w handlu światowym?

- Jakie były konsekwencje dostosowania Chin do standardów WTO i w jaki sposób działania te wpłynęły na politykę handlową Chin?
- W jaki sposób przystąpienie Chin do WTO wpłynęło na sytuację gospodarczą tego kraju w czasie kryzysu i jaką rolę odegrały w tym okresie Chiny dla gospodarki światowej?
- W jaki sposób akcesja Chin do WTO wpłynęła na sytuację partnerów Chin z regionu Azji Pacyfiku oraz na kraje rozwinięte?
- Jaki wpływ ma członkostwo Chin w WTO na dalsze funkcjonowanie tej organizacji oraz na pogłębianie wielostronnego charakteru międzynarodowego systemu handlowego w ramach WTO jako organizacji o zasięgu globalnym?
- W jaki sposób akcesja do WTO wpłynęła na zmianę strategii rozwoju gospodarczego Chin?

Analizą objęto okres od 1978 do 2012 roku. Taki horyzont czasowy pozwala na przedstawienie zmian, jakie nastąpiły w handlu zagranicznym i gospodarce Chin w następstwie przyjęcia strategii rozwoju otwartego oraz integracji z międzynarodowym systemem handlu. Dokonano podziału na dwa okresy: od 1978 roku do momentu akcesji do WTO (2001) oraz po uzyskaniu członkostwa. Wydzielenie drugiego okresu umożliwia pokazanie tendencji rozwojowych w handlu i wpływu nowej sytuacji, w jakiej znalazły się Chiny, na zmianę wskaźników obrazujących aktualną sytuację tego kraju w gospodarce światowej. Otwartą sprawą pozostaje ewentualne uwzględnienie trzeciego okresu, tzn. czasu po wielkim kryzysie. Chociaż nie jest to przedmiotem pracy, autorka chciałaby zasygnalizować tę kwestię.

Konstrukcja pracy podporządkowana jest jej założeniom merytoryczno-metodologicznym. Składa się ona z czterech rozdziałów, wstępu, podsumowania i wniosków, spisu skrótów, tabel i rysunków oraz bibliografii i aneksu statystycznego.

Rozdział pierwszy stanowi wprowadzenie do omawianej tematyki i przedstawia teoretyczne podstawy polityki handlowej. Omówione w nim zostały cele i środki polityki handlowej oraz jej narzędzia z podziałem na instrumenty taryfowe i pozataryfowe. W dalszej części przedstawiono istotę polityki wolnego handlu oraz protekcjonizmu (ze wskazaniem na argumenty przemawiające za stosowaniem tych modeli polityki handlowej) i w tym kontekście wskazano na elementy strategicznej polityki handlowej oraz polityki przemysłowej obecne również w chińskiej polityce handlowej. W ostatnim punkcie przedstawiony został problem integracji gospodarczej, a w szczególności tworzenia stref wolnego handlu, głównie w odniesieniu do chińskiej polityki handlowej.

W rozdziale drugim przedstawiono przemiany systemu handlu międzynarodowego (w tym rolę Międzynarodowej Organizacji Handlu – ITO) oraz określono miejsce ChRL w tym systemie, mając na uwadze dalsze funkcjonowanie Światowej Organizacji Handlu. Omówiono powstanie i znaczenie Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), w tym rund negocjacyjnych, które odbyły się na jego forum. Skupiono się na Rundzie Urugwajskiej, zwłaszcza na nowych dziedzinach obrotu objętych uregulowaniami tej rundy (tj. m.in. na

Układzie Ogólnym w sprawie Handlu Usługami – GATS, Porozumieniu w sprawie Środków Dotyczących Inwestycji i Związanych z Handlem – TRIMS, Porozumieniu w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej – TRIPS). Następnie ocenie poddano przebieg negocjacji oraz efekty obecnej Rundy Rozwoju z Doha. Skłania to do postawienia hipotezy, że w tej rundzie istotna rola przypadnie Chinom i innym krajom grupy państw rozwijających się (BRICS). Wynika to z wpływu jaki już dziś mają gospodarki wschodzące na funkcjonowanie WTO. Dalsza część rozdziału dotyczy problemów związanych z akcesją Chin do WTO, ze szczególnym uwzględnieniem genezy członkostwa, motywów przystąpienia, przebiegu i rezultatów negocjacji. Wykorzystano w tym celu dokumenty źródłowe, tj.: Protokoły Światowej Organizacji Handlu z przystąpienia Chin do WTO (*Protocol on the Accession of the People's Republic of China*), Raport Grupy Roboczej WTO–Chiny (*Report of the Working Party on the Accession of China*), protokoły dwustronne oraz inne dokumenty, w tym strony chińskiej. Przystąpienie Chin do WTO w 2001 roku podczas Konferencji Ministerialnej w Doha (Katar) uznano za bardzo istotny element reform chińskiej gospodarki o dalekosiężnych implikacjach dla WTO, a w konsekwencji dla całej gospodarki światowej.

W rozdziale trzecim przeprowadzono analizę strategii rozwoju otwartego Chin, wychodząc z założenia o jej istotnym znaczeniu dla rozwoju gospodarczego i integracji z gospodarką światową, w czym kluczową rolę odgrywa członkostwo w WTO. Scharakteryzowano specyfikę transformacji gospodarczej Chin, podkreślając jej gradualny charakter, czym różni się ona od transformacji w Polsce i w innych krajach Europy Środkowej. Przedstawiono proces otwierania gospodarki, dokonując analizy w podziale tendencji rozwojowych Chin na dwa okresy: od 1978 roku do momentu akcesji Chin do WTO oraz po uzyskaniu członkostwa. Omówiono wpływ światowego kryzysu gospodarczego na chińską gospodarkę, analizując w tym kontekście zwrot w stronę rynku wewnętrznego i narastający problem protekcjonizmu, ze szczególnym uwzględnieniem kwestii dumpingu, zwłaszcza w odniesieniu do gospodarki chińskiej.

W rozdziale czwartym przedstawiono znaczenie członkostwa Chin w WTO dla rozwoju gospodarki chińskiej oraz regionu Azji i Pacyfiku, a także dla gospodarki światowej. Uznano, że członkostwo niesie ze sobą dalszą liberalizację handlu międzynarodowego, a w konsekwencji dalszy jego wzrost. Ponadto omówiono wpływ członkostwa ChRL na Światową Organizację Handlu oraz na handel Polski z Chinami.

W podsumowaniu i wnioskach przedstawiono, niezależnie od wniosków wynikających z analizowanych zagadnień szczegółowych, również perspektywy dotyczące rozwoju chińskiej gospodarki, szczególnie w kontekście handlu zagranicznego.

W swoich założeniach metodologicznych publikacja odwołuje się głównie do nauki o międzynarodowych stosunkach gospodarczych (ekonomii międzynarodowej), zwłaszcza do tego jej obszaru, który odnosi się do polityki handlowej, a patrząc szerzej, do zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej. W pracy wykorzystany został również dorobek ekonomii rozwoju oraz ekonomii transformacji.

Do realizacji celów niniejszej publikacji zastosowana została głównie metoda analityczno-opisowa. W szczególności metoda ta została użyta do analizy uwarunkowań i skutków przyjęcia ChRL do Światowej Organizacji Handlu. Równolegle wykorzystano metodę porównawczą, analizy przypadków oraz w szerokim zakresie analizę statystyczną.

W publikacji wykorzystano, oprócz naukowej literatury przedmiotu, szereg opracowań specjalistycznych oraz dokumentów źródłowych różnych instytucji międzynarodowych. Napisana ona została w głównej mierze na podstawie analizy źródeł pierwotnych. Autorka ma tutaj na myśli dane statystyczne dotyczące przede wszystkim obrotów handlowych i rozwoju gospodarczego Chin, zawarte w oficjalnych dokumentach Światowej Organizacji Handlu, Ministerstwa Handlu Chin (MOFCOM), Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego oraz Azjatyckiego Banku Rozwoju. Wykorzystano również materiały wtórne, które dotyczyły literatury przedmiotu (liczne opracowania naukowe, raporty, czasopisma specjalistyczne, artykuły prasowe oraz zasoby dostępne w Internecie).

Badania własne ukierunkowane były głównie na analizę danych statystycznych dotyczących tendencji obecnych w rozwoju gospodarczym Chin, a szczególnie obrotów handlu zagranicznego. Aby zapewnić właściwą perspektywę dynamiki zachodzących zmian, badaniami objęto odpowiednio długi okres, zarówno przed, jak i po akcesji.

W przygotowaniu tej publikacji nieocenione okazały się konsultacje ze specjalistami w dziedzinie polityki handlowej i gospodarki chińskiej oraz sugestie profesorów zagranicznych specjalizujących się w problemach rozwoju Azji, a w szczególności Chin.

* * *

Autorka pragnie w tym miejscu złożyć szczególne podziękowanie promotorowi rozprawy doktorskiej, na podstawie której powstała niniejsza publikacja, Panu Profesorowi dr. hab. Kazimierzowi Starzykowi, recenzentom – Pani Profesor dr. hab. Bogusławie Drelich-Skulskiej, Panu Profesorowi dr. hab. Tadeuszowi Sporkowi oraz Pani Profesor dr. hab. Katarzynie Żukrowskiej, za cenne uwagi, niezastąpione w dalszej pracy naukowej. Autorka pragnie również wyrazić głębokie podziękowanie Panu Dziekanowi oraz Wysokiej Radzie Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Polityka handlowa w świetle teorii

Handel międzynarodowy jest podstawową formą współpracy między krajami, dlatego też przedmiotem rozważań w tym rozdziale jest, występująca najbardziej powszechnie w praktyce gospodarczej, polityka handlowa.

Literatura przedmiotu z tego zakresu jest bardzo bogata, a tematyka polityki handlowej (przez którą rozumie się ogół narzędzi, które pomagają zoptymalizować działania kraju na rynku światowym w obszarze obrotów handlowych) pozostaje aktualna, głównie ze względu na ożywioną dyskusję w ramach trwających negocjacji na forum Światowej Organizacji Handlu.

Celem tego rozdziału jest przedstawienie przeglądu pojęć definicyjnych dotyczących polityki handlowej oraz jej przeciwstawnych modeli, czyli polityki wolnego handlu i protekcjonizmu, ze wskazaniem na argumenty przemawiające za ich stosowaniem, co wydaje się istotnie w odniesieniu do problemów podejmowanych w dalszej części publikacji, nawiązujących bezpośrednio do gospodarki chińskiej. W rozdziale zostały omówione cele i środki polityki handlowej oraz jej narzędzia, z podziałem na instrumenty taryfowe i pozataryfowe. Przedstawiono również najbardziej współczesne teorie odnoszące się do strategicznej polityki handlowej oraz polityki przemysłowej, które spotykane są również w chińskiej polityce handlowej. W ostatnim punkcie podjęto problem integracji gospodarczej, a w szczególności kwestię tworzenia stref wolnego handlu, głównie w odniesieniu do Chin.

1.1. Pojęcie polityki handlowej i jej elementy

Polityka handlowa była przez długi czas utożsamiana z polityką gospodarczą. Pierwszą doktryną ekonomiczno-polityczną, która zajmowała się problemem polityki handlowej był merkantylizm¹. Teoria ta popierała wywóz krajowych to-

¹ Ze względu na brak porozumienia kończącego Rundę Rozwoju z Doha odżyły tendencje merkantylistyczne w handlu międzynarodowym i nastąpił wzrost ilości zawieranych porozumień o charakterze bilateralnym. Por. Z.W. Puślecki, *Mercantilist tendencies in contemporary foreign trade policy*, „Journal of Global Change and Governance” 2008, t. 1, nr 4.

warów przy jednoczesnym ograniczaniu importu, co z zasady miało doprowadzić do kumulowania się nadwyżek złota. Doktryny tej nie zalicza się do klasycznych teorii, ale te ostatnie rozwinęły się właśnie w dużej mierze na drodze krytyki poglądów merkantylistycznych. Merkantyizm ukształtował się w XVI w. w Europie Zachodniej. Jego funkcjonowanie wiązało się z istnieniem monarchii absolutnych. Jako że warunkiem sprawowania władzy było posiadanie właściwych zasobów złota i srebra, a kraje nie miały możliwości zwiększenia wydobycia tych kruszców, pojawiły się koncepcje wykorzystania w tym celu handlu międzynarodowego. W pracach z tego okresu wymienia się wiele instrumentów, które mogą być wykorzystywane przez państwo dla osiągnięcia celów merkantyizmu. Píše się zatem np., że złoto i srebro, kiedy znajdują się w granicach danego kraju, nigdy już nie powinny opuszczać tego terytorium, a dobra, których kraj nie produkuje, powinno się nabywać drogą wymiany za dobra, których w kraju jest nadmiar. Można by zatem stwierdzić, że przyczyną handlu międzynarodowego, zgodnie z ideą merkantyizmu, jest przyływ złota do danego kraju. Pogląd ten spotkał się jednak z falą krytyki, gdyż błędem jest utożsamianie bogactwa wyłącznie ze złotem. Ponadto, zgodnie z ideą merkantyizmu, handel zagraniczny przynosiłby korzyści jedynie tym uczestnikom wymiany, którzy notowaliby nadwyżkę w bilansie handlowym², gdyż tylko do nich napływałoby złoto. Zatem kraje o ujemnym bilansie ponosiłyby stratę. Oznaczałoby to, że kraj mógłby odnieść korzyść z wymiany jedynie w takiej sytuacji, kiedy drugi kraj poniósłby stratę. Handel byłby zatem jedynie grą o sumie zerowej³.

W roku 1752 David Hume dokonał pierwszej krytyki poglądów merkantylistycznych, formułując ilościową teorię pieniądza. Krytykiem tej koncepcji stał się również Adam Smith. Jego teoria kosztów absolutnych była pierwszą całościową teorią wymiany międzynarodowej. W 1776 roku w pracy Smitha pt. *The Wealth of Nations*⁴ pojawiła się po raz pierwszy idea wolnego handlu. Krytykując merkantylistyczną doktrynę dodatniego bilansu handlowego, wykazał, że usuwanie barier handlowych umożliwia specjalizację w tych gałęziach produkcji, dla których w danym kraju występują najkorzystniejsze warunki. Specjalizacja ta jednocześnie prowadzi do maksymalizacji korzyści związanych z uczestnictwem w międzynarodowym podziale pracy poprzez wzrost dobrobytu w gospodarce światowej.

Istotne znaczenie dla procesów zachodzących w gospodarce światowej w XIX wieku miała myśl klasyczna, której podstawy zostały stworzone przez Smitha. Jednak dopiero dzięki jego następcom (David Ricardo, John Stuart Mill,

² Obecnie można również spotkać się z poglądem, że Chiny realizują typowo merkantylistyczną strategię związaną z kumulowaniem nadwyżek w handlu zagranicznym. Por. na ten temat A. Brunet, J.P. Guichard, *Chiny światowym hegemonem?*, przeł. A. Bilik, Studio Emka, Warszawa 2011, s. 94 i nn.

³ Por. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 39–40. Zob. także J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2010, s. 21–22.

⁴ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, przeł. S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Jean-Baptiste Say) można było zauważyć istotne zmiany w polityce gospodarczej państw. Duże znaczenie miało opracowanie właśnie przez Ricarda teorii kosztów komparatywnych, w której ukazał zalety wolnego handlu. Jego zdaniem wolny handel i międzynarodowy podział pracy mogły być korzystne dla obu podmiotów wymiany, nawet gdy przewaga bezwzględna (absolutna) leżała tylko po stronie jednego z nich. Względne różnice kosztów miały być źródłem zysku⁵.

Dzięki Stuartowi Millowi rozwinięta została teoria handlu zagranicznego. To on ukazał sposób rozdzielania korzyści wynikających z międzynarodowego podziału pracy. Jego *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej* przekonywały, że liberalizm może współistnieć ze sprawiedliwym podziałem dochodów, ale tylko w dobrze zorganizowanym społeczeństwie. Wolność, jaką daje liberalizm, staje się podstawą reform, a każdy może uczestniczyć w postępie i być jego częścią⁶.

Przez politykę handlową rozumie się ogół narzędzi, które pomagają zoptymalizować działania kraju na arenie międzynarodowej w obszarze obrotów handlowych. Główną formą współpracy między krajami jest handel międzynarodowy, dlatego też przedmiotem rozważań w tym rozdziale jest, występująca najbardziej powszechnie w praktyce gospodarczej, polityka handlowa (*trade policy*)⁷.

⁵ Por. np. R.J. Carbaugh, *International Economics*, 14th edition, South-Western, Cengage Learning, Mason 2013, s. 30–31 oraz C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, World Trade Organization, Geneva 2013, s. 6.

⁶ Por. szerzej J.S. Mill, *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, t. 2, przeł. E. Taylor, PWN, Warszawa 1966.

⁷ W publikacji przyjmuje się, że polityka handlowa jest częścią zagranicznej polityki ekonomicznej, w obrębie której wyróżnia się następujące jej rodzaje: politykę handlową, usługową, kapitałową, migracyjną, technologiczną i przemysłową. Definicje funkcjonujące obecnie w literaturze międzynarodowych stosunków gospodarczych mówią o zagranicznej polityce ekonomicznej jako o wpływie państwa na wymianę gospodarczą z zagranicą. Paweł Bożyk definiuje ją przykładowo jako oddziaływanie państwa na stosunki gospodarcze z zagranicą, w tym zwłaszcza na obrót towarowy i usługowy oraz przepływy czynników produkcji (pracy, kapitału, technologii i zasobów bogactw naturalnych) między krajem a zagranicą. Również Bogusława Drelich-Skulska preferuje podobny punkt widzenia na istotę zagranicznej polityki ekonomicznej, gdyż uważa, że przez pojęcie zagranicznej polityki ekonomicznej należy rozumieć świadome oddziaływanie państwa na stosunki gospodarcze z zagranicą, charakteryzujące się wyznaczaniem celów w tym obszarze i wyborem określonych narzędzi, które przez swój wpływ na obroty gospodarcze z zagranicą mają przyczynić się do osiągnięcia tych celów. Por. na ten temat: B. Drelich-Skulska, *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2002, s. 13; S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Tarnów 2005, s. 30–35; T. Łychowski, *Międzypaństwowe umowy gospodarcze*, PWE, Warszawa 1958, s. 9; J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003, s. 257; P. Bożyk, *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2004, s. 11.

Pojęcie polityki handlowej powstało w okresie, kiedy wymiana towarowa była właściwie jedyną formą zagranicznej polityki ekonomicznej, a oddziaływanie państwa ograniczało się głównie eksportu i importu. Polityka handlowa to zbiór określonych narzędzi, metod i reguł, za pomocą których władza gospodarcza kieruje handlem zagranicznym kraju⁸.

Według Elżbiety Kaweckiej-Wyrzykowskiej polityka handlowa to „realizacja przez określony kraj zadań w sferze swojej wymiany handlowej z zagranicą przy zastosowaniu określonych instrumentów (narzędzi)”⁹. Natomiast Adam Budnikowski ujmuje politykę handlową jako „całość przedsięwzięć państwa zmierzających do wpływania na wielkość i strukturę eksportu i importu danego kraju”¹⁰.

Polityka handlowa, jako część zagranicznej polityki ekonomicznej kraju, jest zatem zbiorem określonych celów oraz narzędzi i środków służących do ich osiągnięcia. Jest to więc ogół podejmowanych przez państwo przedsięwzięć, które mają wpływać na wielkość i strukturę eksportu oraz importu. Celem polityki handlowej jest optymalne dla danego kraju ukształtowanie jego stosunków z zagranicą, czyli: wzrostu eksportu i importu, polepszenia ich struktury, ochrony bilansu płatniczego, pozyskiwania nowych rynków zbytu oraz zagranicznych inwestycji zagranicznych, a w rezultacie zwiększenia udziału danego państwa w handlu światowym¹¹.

Celem nadrzędnym polityki handlowej, a patrząc szerzej, zagranicznej polityki ekonomicznej, jest podwyższenie efektywności gospodarowania, co wiąże się ze wzrostem PKB, postępem technicznym, równowagą wewnętrzną, równowagą zewnętrzną, wzrostem konkurencyjności, a w rezultacie dobrobytu¹². Taka rola polityki handlowej ma znaczenie szczególnie dla przechodzącej proces transformacji gospodarki chińskiej, której nadrzędnym celem jest również podwyższenie efektywności gospodarowania. Stąd chińska strategia „otwarcia na świat” stała się kluczowym wyzwaniem dla reform rozpoczętych w 1978 roku¹³.

Odmianą polityki handlowej jest polityka proeksportowa¹⁴, czyli „polityka przyspieszania zrównoważonego rozwoju gospodarczego danego kraju za po-

⁸ J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 57.

⁹ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej taryfy celnej Unii Europejskiej*, „Problemy Handlu Zagranicznego, IKiCHZ” 1999, nr 21, s. 43.

¹⁰ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 166.

¹¹ Por. M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2008, s. 25.

¹² Por. K. Starzyk, *Zagraniczna polityka ekonomiczna w procesie rynkowej transformacji gospodarki. Przypadek Chin*, Placet, Warszawa 2009, s. 126–127. Por. także J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012, s. 143.

¹³ Szerzej na ten temat w rozdz. 3.

¹⁴ J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 58. Por. także J.J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, dz. cyt., s. 71 i nn. (ochrona przed importem jako wyraz polityki proeksportowej w ujęciu P. Krugmana) oraz M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, dz. cyt., s. 41 i nn.

mocą rozwoju eksportu”¹⁵. Strategia gospodarki otwartej opiera się na wzroście eksportu, który postrzegany jest jako siła wywołująca rozwój. Ekspansja eksportowa nie jest zatem celem samym w sobie, ale środkiem realizacji celu nadrzędnego, czyli zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Kryterium oceny celowości rozwoju eksportu stanowi więc rozwój gospodarczy z zachowaniem równowagi wewnętrznej i zewnętrznej. Sama zaś opłacalność wzrostu eksportu jest widoczna w takim przyroście dochodu narodowego, jaki nie miałby miejsca, gdyby nie notowano wzrostu eksportu¹⁶. Sytuacja ta odnosi się bezpośrednio do przyjętej przez Chiny strategii „otwarcia na świat”¹⁷.

Instrumenty polityki handlowej najogólniej można podzielić na cła (instrumenty taryfowe) oraz instrumenty pozataryfowe.

1.2. Instrumenty polityki handlowej

Instrumenty polityki handlowej dzielimy na taryfowe i pozataryfowe. Charakteryzują się one różnym stopniem oddziaływania na wielkość, strukturę i efektywność obrotów handlu zagranicznego. Obecnie stosowanie ceł nie zawsze okazuje się skuteczne, na co ma wpływ m.in. redukcja stawek celnych negocjowana na forum GATT (ich średni poziom w przypadku wyrobów przemysłowych obniżył się z około 40% w drugiej połowie lat 40. XX w. do 5–6% na początku lat 90.). Cła zostały wyeliminowane także w różnych formach porozumień integracyjnych (poczynając od strefy wolnego handlu). Ponadto stawki celne na forum GATT (WTO) zostały „związane”, co oznacza, że nie mogą być one ponownie podwyższane (ich wzrost wymaga negocjacji z partnerami i udzielania rekompensaty w sytuacji pogorszenia dostępu ich towarów na dany rynek). Warto również podkreślić, że coraz częściej konkurencyjność towarów określana jest przez wysoką jakość, a nie przez ich cenę, co również powoduje, że cła nie chronią producentów krajowych w każdej sytuacji. Ponadto w większości krajów zmiany taryfy celnej wymagają decyzji parlamentu, co powoduje, że instrument ten nie jest wystarczająco elastyczny. Z kolei według klauzuli największego uprzywilejowania (KNU) wzrost stawek celnych importowych musi odnosić się do wszystkich zagranicznych dostawców, nawet wtedy jeśli nie wszyscy szkodzą krajowym producentom. Dlatego też często funkcję ochrony rodzimej produkcji przejmują

¹⁵ Takie podejście na ogół wiąże się ze strategią gospodarki otwartej, stosowaną w ramach tzw. ekonomii rozwoju (*development economics*), czyli „dziedziny ekonomii, obejmującej teorie rozwoju, przede wszystkim państw słabo rozwiniętych, i teorie polityki gospodarczej tych krajów, która uwzględnia ich specyficzne uwarunkowania i formułuje różnorodne propozycje rozwojowe”. Por. B. Fiedor, K. Kociszewski (red.), *Ekonomia rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2010, s. 15, cyt. za: R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa 2003, s. 9. Por. także R. Bartkowiak, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2003, s. 269.

¹⁶ J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 58.

¹⁷ Kwestie te omówione zostaną szerzej w rozdz. 3.

ją bariery pozataryfowe, gdyż charakteryzują się one większą swobodą użycia (np. dodatkowe opłaty). Ponadto nie są one regulowane jak cła czasochłonnymi procedurami ustawodawczymi (określane są często w postaci aktów wykonawczych). Zatem specyfika działania instrumentów pozataryfowych (tzn. wybiórczy charakter – np. stosowanie wobec tych krajów, z których import rośnie najszybciej, duża ilość i możliwość wyboru, względna łatwość ich wprowadzania i szybkość działania) powoduje, że mogą one pełnić rolę skutecznej ochrony krajowego rynku przed napływem zagranicznych towarów¹⁸.

1.2.1. Instrumenty taryfowe

Do najważniejszych narzędzi taryfowych polityki handlowej zalicza się opłaty w formie cła. Cło jest opłatą pobieraną przez państwo w określonej z góry wysokości w związku z przewiezieniem towaru przez granicę. Ekonomiczny mechanizm działania cła opiera się na tym, że opłata ta pociąga za sobą podwyższenie ceny towaru przekraczającego granicę. Wzrost ceny na skutek obłożenia towaru cłem wpływa na właściwe kształtowanie się popytu i podaży na dany towar¹⁹.

Cło jest najstarszym narzędziem polityki handlowej. Dawniej, stosowane powszechnie, przynosiło duże dochody budżetowe. Jednak od drugiej połowy lat 40. ubiegłego wieku jego znaczenie ulega stopniowej marginalizacji, m.in. za sprawą działalności GATT/WTO.

Klasyfikacji cła można dokonać na podstawie wielu kryteriów. Ilustruje to Tabela 1.

Wysokość cła może być również regulowana poprzez inne środki taryfowe, do których zalicza się kontyngent taryfowy, plafon taryfowy oraz zawieszenie w całości lub w części poboru cła.

Kontyngent taryfowy pozwala na import konkretnych towarów (określony ilościowo lub wartościowo) bez cła lub z zastosowaniem niższej stawki celnej (preferencyjnej) w stosunku do obowiązującej taryfy celnej. Przekroczenie tego limitu wiąże się ze stosowaniem stawek celnych wynikających z taryfy. Przywóz towarów w ramach kontyngentu taryfowego jest więc ograniczony jego rozmiarami, ponieważ tylko do określonej ilości lub wartości stosuje się stawki niższe. Kontyngent taryfowy może być ograniczony do towarów, które pochodzą z określonego kraju lub grupy krajów. Stosowany jest najczęściej ze względów ekonomicznych, rzadziej politycznych²⁰.

¹⁸ Obowiązek niedyskryminacji i równego traktowania, jako jedna z wielu zasad GATT (WTO), urzeczywistnia się właśnie poprzez KNU oraz przez przyznawanie sobie nawzajem przez kraje członkowskie tzw. klauzuli narodowej (KN), która mówi o traktowaniu towarów zagranicznych (także firm itp.) na rynkach krajowych nie mniej korzystnie niż analogicznych towarów pochodzenia krajowego. Por. na ten temat punkt 2.2. niniejszej publikacji oraz A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 189 i nn.

¹⁹ J. Rymarczyk (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2012, s. 268.

²⁰ Por. J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 92.

Tabela 1. Rodzaje ciał według przyjętego kryterium podziału

Rodzaj cła	Opis
Kryterium ruchu towarów:	
przywozowe (importowe)	pobierane przy imporcie towaru, podwyższają cenę towaru zagranicznego na rynku krajowym ²¹ ;
wywozowe (eksportowe)	służą kształtowaniu kierunków oraz wielkości wywozu; pobierane są od towarów krajowych wywożonych za granicę w celu zatrzymania w kraju towarów deficytowych lub wyrównania zbyt niskiej ceny krajowej, która może być przyczyną zwiększonego wywozu tanich towarów; występują w praktyce bardzo rzadko, gdyż ograniczają możliwość sprzedaży towarów na rynku zagranicznym; stosowane są wyjątkowo, np. w sytuacjach niedoboru towarów na rynku krajowym ze wskazaniem do ograniczenia ich eksportu;
przewozowe (tranzytowe)	pobierane od przewozu towarów przez obszar celny danego kraju; obecnie, gdy tranzyt przynosi dość wysokie wpływy, cła te nie są już właściwie stosowane.
Kryterium ustalania wysokości cła:	
cła od wartości (<i>ad valorem</i>)	liczone w procentach od wartości towarów; istotną kwestią w tej metodzie jest konieczność zdefiniowania tzw. wartości celnej towaru, która będzie skutecznie przeciwdziałać nadużyciom polegającym np. na deklarowaniu zbyt niskiej wartości towarów celnych i dowolnej jej interpretacji przez służby celne; cła <i>ad valorem</i> stosowane są powszechnie przez większość krajów ²² ;
specyficzne	obliczane głównie od ilości lub wagi towarów, rzadziej od sztuki; zaletą jest łatwość wymiaru cła, natomiast wadą tych stawek może być ich szybka dezaktualizacja spowodowana koniunkturalnymi wahaniami cen, procesami inflacyjnymi itp.;
mieszane (kombinowane)	ustalane dla niektórych towarów w dwójakiej formie: <i>ad valorem</i> i w formie stawek specyficznych; w zależności od tego, która z nich w określonych okolicznościach okaże się wyższa, ta jest stosowana; mogą być również stosowane łącznie; używa się ich zwłaszcza wobec towarów objętych częstymi i znacznymi wahaniami cen, np. wobec surowców rolnych.
Kryterium ekonomicznego charakteru cła (cło jako środek polityki handlowej i gospodarczej państwa):	
fiskalne	głównym zadaniem jest zapewnienie budżetowi państwa dodatkowych wpływów; wysokie cła ustalane są zazwyczaj na towary niewytwarzane w kraju i nienależące do grupy artykułów pierwszej potrzeby, np. alkohole, wyroby tytoniowe, przedmioty luksusowe; nałożenie wysokich ciał

²¹ Cła importowe są najbardziej istotne. Ich cel to ochrona produkcji krajowej oraz poziomu cen wewnętrznych lub też poprawa bilansu handlowego i płatniczego. Podobnie jak inne rodzaje ciał, mogą one służyć celom fiskalnym, tj. zwiększeniu dochodów państwa. Por. J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 85 i nn.

²² O wyborze metody i poziomu stawki celnej dla konkretnych towarów lub grup towarowych decyduje wartość towarów, ich rodzaj oraz często względy gospodarcze i polityczne. Aktualnie, w związku ze spadkiem znaczenia ciał i zróżnicowaniem asortymentu wymiany towarowej z zagranicą, wzrasta znaczenie ciał od wartości.

	na inne towary mogłyby obniżyć popyt i efekt byłby odwrotny od zamierzonego, dlatego przy stosowaniu cła fiskalnego należy brać pod uwagę elastyczność popytu na towary podlegające oceniu; nadmierna stawka celna, podwyższając cenę towaru importowanego, może przyczynić się do znacznego ograniczenia popytu, w rezultacie może nawet nastąpić spadek globalnego dochodu uzyskiwanego z ocenia danego towaru;
ochronne (protekcyjne)	mają na celu ograniczenie napływu towarów konkurencyjnych w stosunku do krajowych lub ochronę bilansu płatniczego; ochrona produkcji krajowej przed konkurencją może być globalna, tzn. dotyczyć wszystkich rodzajów produkcji krajowej, lub selektywna, zapewniająca ochronę tylko niektórych gałęzi produkcji; cła ochronne mogą być również stosowane ze względów strategicznych – przykładem może być sektor rolny, gdyż żaden kraj nie może narażać na szwank własnej produkcji rolnej, choćby była wysoce nieefektywna; szczególną odmianą cel ochronnych są cła wychowawcze, obejmujące gałęzie przemysłu, które dają szansę na uzyskanie konkurencyjności międzynarodowej po zakończeniu okresu ochronnego; poziom stawek celnych ustalany jest wtedy degresywnie, aż do momentu ich całkowitej likwidacji;
ekspansywne	stosowane przez państwa uprawiające świadomą politykę dumpingową w eksporcie; zmonopolizowanie sprzedaży danego towaru na rynku krajowym powoduje możliwość ustalenia wysokich cen wewnętrznych na ten towar, a wysokie (ekspansywne) cła importowe zapewniają ochronę wysokich cen; na rynkach zagranicznych, w celu zwiększenia eksportu lub opanowania tych rynków, ustalone są ceny niższe od wewnętrznych, a niekiedy nawet od kosztów produkcji; „straty” w eksporcie są zaś pokrywane wysokimi zyskami ze sprzedaży na rynku krajowym; z cłami ekspansywnymi wiążą się cła antydumpingowe.
Kryterium różnego traktowania partnerów handlowych:	
antydumpingowe lub wyrównawcze	skierowane przeciwko dostawcom zewnętrznym stosującym tzw. nieuczciwe praktyki, tzn. takim, którzy dezorganizują rynek kraju importującego towarami sprzedawanymi poniżej poziomu własnych kosztów wytwarzania lub ceny rynku wewnętrznego albo subsydiami nakładanymi przez państwo eksportera;
odwetowe (retorsyjne)	stosowane w reakcji na dyskryminacyjne traktowanie przez inne państwo, naruszające interesy rodzimych eksporterów;
prohibicyjne	mają uniemożliwić import towarów niepożądanych na rynku krajowym; przyczynami wprowadzenia cel prohibicyjnych mogą być np. interesy krajowego producenta czy trudna sytuacja gospodarcza kraju itp.;
preferencyjne	dotyczą one dostawców zagranicznych, którym dany kraj chce zapewnić szczególnie korzystne warunki dostępu do swego rynku; są niższe od cel konwencyjnych, niekiedy preferencyjna stawka celna jest ustalana na poziomie zerowym; stosowane są przede wszystkim w ramach Powszechnego Systemu Preferencji (GSP) ²³ – udzielane jednostronnie lub wielostronnie na podstawie umów handlowych (np. stref wolnego handlu czy unii celnych).

²³ Powszechny System Preferencji (*Generalized System of Preferences* – GSP) jest systemem wspierania krajów rozwijających się przez kraje rozwinięte poprzez przyzna-

Kryterium źródła ustalania cła:	
autonomiczne	państwo ma całkowitą swobodę w określaniu ich wysokości, zakresu i czasu trwania;
konwencyjne (umowne)	swoboda w określaniu ich wysokości, czasu trwania oraz zakresu jest przez państwo ograniczona i określona poprzez zapisy w umowach międzynarodowych z innymi państwami ²⁴ .

Źródło: opracowano na podstawie: J. Rymarczyk (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, dz. cyt., s. 268–269; J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 85 i nn, J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, IkiCHZ, Warszawa 2002, s. 97.

Plafon taryfowy to z kolei określona ilość lub wartość towarów w przywozie na dany obszar celny lub w ich wywozie poza ten obszar, dla których zostały ustalone obniżone stawki celne. Oznacza to, że określona ilość lub wartość towarów może być realizowana, a nawet przekroczona przed terminem zamknięcia (zamknięcie plafonu). Plafon taryfowy jest zatem narzędziem bardziej elastycznym niż kontyngent taryfowy, umożliwia bowiem import z zastosowaniem niższych stawek celnych tak długo, jak długo nie zostanie ogłoszone tzw. zamknięcie plafonu²⁵.

wanie im jednostronnych preferencji handlowych. Podstawowym narzędziem GSP są preferencje celne, co oznacza, że towary importowane w jego ramach albo w ogóle są zwolnione z ceł, albo stawki celne są obniżone. Por. *WTO Glossary*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/gsp_e.htm [dostęp: 10.10.2013].

²⁴ Równoważnym terminem stosowanym w systemie GATT/WTO jest pojęcie ceł „związanych” (lub „skonsolidowanych”), tj. takich, których nie można podnieść bez dodatkowych negocjacji z innymi stronami systemu. W praktyce oznacza to, że wysokość ceł i innych opłat importowych nie może być jednostronnie podniesiona bez zgody kraju, z którym wysokość stawek została uzgodniona, oraz krajów, które w myśl art. XXVIII GATT mają status „głównego dostawcy” lub są „istotnie zainteresowane eksportem”. Strony mogą dojść do porozumienia w kwestii zwiększenia obciążeń importowych na niektóre towary. Wówczas jednak podniesieniu stawek celnych na jedne produkty towarzyszy zwykle rekompensata w postaci obniżenia ceł na inne. Cła faktycznie stosowane w kraju w danym czasie mogą być niższe od związanych. Inaczej mówiąc, nic nie stoi na przeszkodzie, aby kraj zawiesił lub obniżył poziom stawek importowych, pod warunkiem że spełnione są inne wymogi, w tym szczególnie zasada niedyskryminacji zagranicznych dostawców. Ustalenie ceł związanych ma pewne wady i zalety z punktu widzenia kraju je wprowadzającego. Niewątpliwie jest to ograniczenie swobody kształtowania autonomicznej polityki handlowej, a praktycznie – podwyższania protekcji (obniżka protekcji jest zawsze możliwa). Z drugiej jednak strony stawki związane są warunkiem bezpieczeństwa dostępu do rynku i wartości koncesji wzajemnie przyznanych sobie przez partnerów. Jest to więc swoista gwarancja rzetelnego wykonywania obustronnie przyjętych zobowiązań. Niemal cały import krajów rozwiniętych jest obecnie objęty związaniami. Por. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., s. 99.

²⁵ J. Rymarczyk (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, dz. cyt., s. 282. Por. także *Podstawowe informacje dotyczące środków taryfowych*, <http://www.mg.gov.pl> [dostęp: 10.10.2013].

Zawieszenie poboru ceł w całości oznacza ustalenie dla wskazanej pozycji taryfowej stawki celnej na poziomie „0”. Natomiast częściowe zawieszenie poboru ceł to ustalenie stawki niższej niż dotychczas obowiązująca, jednak wyższej od „0”. Zawieszenia wprowadzane są na określony czas²⁶.

Ze względu na fakt, że polityka handlowa poszczególnych krajów ma znaczący wpływ na funkcjonowanie gospodarki światowej, istotne jest podejmowanie działań w celu harmonizacji instrumentów handlowych i międzynarodowej koordynacji zasad handlu. Nie bez znaczenia pozostają tu porozumienia wielostronne, ale największą rolę w tym zakresie odegrał Układ Ogólny o Cłach i Handlu (GATT) i powstała na jego fundamentach Światowa Organizacja Handlu (WTO).

Podkreślimy, polityka celna jako składowa część polityki handlowej każdego kraju może kolidować z interesami państw trzecich. Kolizje takie mogą być bezpośrednie i dotyczyć utrudnienia w eksporcie do kraju, który stosuje wysokie cła, bądź pośrednie – tzn. związane z ułatwieniem importu z danej grupy krajów (np. w ramach ugrupowania integracyjnego utrudniony jest eksport państw trzecich)²⁷.

1.2.2. Instrumenty pozataryfowe

Przyjmujemy, w ślad za Ryszardem Ławniczakiem, że instrumentami pozataryfowymi są „wszystkie dyskryminacyjne stosowane narzędzia i działania wynikające z polityki ekonomicznej rządów, instytucji publicznych oraz firm prywatnych (z wyłączeniem ceł), które ograniczają lub zniekształcają rozmiary, strukturę towarową i kierunki wymiany dóbr i usług”²⁸.

Od lat 70. ubiegłego stulecia obserwujemy wzrost roli barier pozataryfowych w handlu międzynarodowym. Przyjmuje się, że są one groźniejsze dla procesu liberalizacji światowego handlu niż cła, głównie ze względu na: wyższą skuteczność od ceł, wysoką elastyczność (ich wprowadzenie jest również znacznie prostsze od skomplikowanych procedur zmiany taryfy celnej), większą selektywność (obejmują niektóre podmioty gospodarcze i niektóre towary) oraz bardzo dużą różnorodność w zakresie środków i form²⁹.

Narzędzia pozataryfowe mogą być klasyfikowane na wiele różnych sposobów ze względu na wielość form, z którymi można spotkać się w rzeczywistości gospodarczej. Drelich-Skulska dzieli je na dwie grupy³⁰:

- narzędzia pozataryfowe, czyli takie ograniczenia w handlu zagranicznym, które nie są cłami, ale wywołują analogiczne do ceł efekty (zwłaszcza podwyższenie ceny krajowej);

²⁶ Por. tamże.

²⁷ Por. szerzej punkt 1.4.

²⁸ R. Ławniczak, *Ograniczenia pozataryfowe w handlu międzynarodowym*, PWE, Warszawa 1987, s. 16.

²⁹ S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, dz. cyt., s. 39.

³⁰ B. Drelich-Skulska, *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, dz. cyt., s. 35.

- pozostałe narzędzia pozataryfowe, czyli takie ograniczenia, które oddziałują na ilość, wartość i ceny handlu zagranicznego w drodze ograniczeń ilościowych.

Tabela 2 przedstawia zestawienie barier pozataryfowych z uwzględnieniem podziału na wymienione wyżej dwie grupy narzędzi pozataryfowych.

Tabela 2. Rodzaje barier pozataryfowych według przyjętego kryterium

Bariery pozataryfowe	Opis
Bariery pozataryfowe ograniczające wymianę poprzez podwyższenie ceny dobra krajowego:	
zmienne opłaty wyrównawcze	stanowią różnicę między zmienną ceną rynku światowego na dany towar i stałą w danym czasie (gwarantowaną przez rząd) ceną rynku wewnętrznego; w celu ochrony produkcji danego wyrobu państwo ustala jego minimalną cenę gwarantowaną na rynku wewnętrznym, zapewniającą opłacalność produkcji krajowej i zobowiązuje się po tej cenie skupować ewentualne nadwyżki tego towaru oraz sprzedawać je w przypadku niedoboru na rynku i nadmiernego wzrostu cen rynkowych; istotą funkcjonowania takiego systemu jest niedopuszczenie do taniego importu poniżej cen gwarantowanych; cła są tu mało użyteczne, ponieważ są mało elastyczne i w przypadku znacznego spadku cen światowych mogłyby nie zapewnić ochrony przed importem (niska cena powiększona o opłatę celną może być nadal niższa od ceny gwarantowanej);
dodatkowe opłaty nakładane na import	podwyższają cenę towarów zagranicznych dla odbiorców krajowych; opłaty fiskalne (stosowane na towary nieprodukowane w kraju importera; ich celem jest wzrost dochodów budżetowych); opłaty specjalne, np. administracyjne, konsularne, statystyczne (pobierane zwłaszcza w krajach rozwijających się, pełnią różne funkcje, np. fiskalne, ochrony bilansu płatniczego itp.); dopłaty do cel importowych (większa swoboda w ich ustalaniu niż stawek celnych);
subwencjonowanie produkcji krajowej i eksportu	subsydia wpływają na zmniejszenie kosztów wytwarzania i mogą wpływać bezpośrednio lub pośrednio na wielkość eksportu oraz importu; mogą występować w postaci dopłat, premii, preferencyjnych kredytów; celem subsydiowania produkcji krajowej jest eliminacja lub ograniczenie importu danego dobra bądź realizacja ważnych celów gospodarczych, np. spadek bezrobocia; subwencje eksportowe mają z kolei zachęcić do zwiększenia eksportu przez krajowe podmioty, podnieść ich zdolność do konkutowania na rynkach zagranicznych oraz umożliwić obniżenie cen eksportowanych towarów; subwencje eksportowe mogą występować w formie bezpośredniej (wypłacane eksporterom w zależności od wielkości zrealizowanego eksportu; są łatwe do zidentyfikowania przez partnerów zagranicznych) lub pośredniej (w postaci ulg lub ułatwień wprowadzanych przez państwo na rzecz eksporterów; są trudniejsze do wykrycia) ³¹ ;

³¹ Zwolennicy wolnego handlu przekonani są o szkodliwości stosowania wszelkiego rodzaju subsydiów. Ich zdaniem przynoszą one straty gospodarce danego kraju. W stanowisku GATT/WTO można zauważyć nieco mniej radykalne podejście do tej kwestii. Generalnie dążono do likwidowania subsydiów, jednak dopuszczano liczne wyjątki.

dumping	sprzedaż za granicę produktów po cenach niższych niż na rynku wewnętrznym (niekiedy nawet poniżej kosztów produkcji w kraju eksportera); celem jest zdobycie oraz utrzymanie rynków zagranicznych poprzez obniżanie ceny eksportowanych towarów i pokonanie konkurencji; ze względu na zdywersyfikowanie cen oferowanych różnym odbiorcom i w ten sposób maksymalizację zysków dumping jest traktowany jako działanie dyskryminacyjne ³² ;
depozyty importowe	obciążenie importera przez państwo obowiązkiem wpłaty na specjalny, nieoprocentowany rachunek kwoty proporcjonalnej do wielkości importu; pozostaje ona na tym rachunku z góry określony czas, po czym zostaje importerowi zwrócona, jeśli nie zajądą w tym czasie okoliczności obciążające go (np. nie wywiąże się z obowiązku poniesienia kosztów reklamacji ze strony nabywców importowanych towarów); depozyty nie są oprocentowane, importer ponosi więc straty;
bariery techniczne i sanitarne	wprowadzane przepisy oraz normy techniczne (muszą być spełnione przez towary, które mają być dopuszczone do obrotu na rynku wewnętrznym).
Pozostałe narzędzia pozataryfowe wpływające na wolumen obrotów towarowych:	
ograniczenia ilościowe	nazywane też kwotami lub kontyngentami; oznaczają wprowadzenie ściśle określonego limitu dopuszczalnej wielkości importu (lub eksportu); określona ilość importu (lub eksportu) nie może być przekroczona w ciągu roku lub innego, danego okresu czasu; najsilniejszą formą kontyngentowania

Związane to było głównie z subsydiami krajowymi i dotyczyło stosowania art. VI, XVI i XXII GATT, które zezwalały na stosowanie subsydiów: produkcyjnych, wspierających restrukturyzację gospodarki, wyrównywanie różnic w poziomach rozwoju między regionami, walkę z bezrobociem, rozwój badań naukowych, ochronę środowiska naturalnego, przy założeniu że subsydia te nie będą naruszały interesów innych krajów. Natomiast w odniesieniu do subsydiów eksportowych art. XVI GATT zobowiązywał kraje wprowadzające do informowania partnerów o ich zakresie i wpływie na handel międzynarodowy. W przypadku naruszenia interesów innych krajów były one upoważnione do stosowania ceł wyrównawczych, niwelujących działanie tych subsydiów. Te założenia zostały podtrzymane przez WTO, a subsydia podzielono zasadniczo na trzy grupy: zakazane (subsydia eksportowe oraz te subsydia krajowe, których przyznanie zależy od użycia do produkcji surowców i półfabrykatów wyłącznie pochodzenia krajowego), dozwolone warunkowo (subsydia krajowe, które nie naruszają interesów gospodarczych innych krajów) oraz dozwolone bez ograniczeń (dofinansowywanie przez państwo prac badawczych w regionach zacofanych oraz działań chroniących środowisko naturalne; warunkiem jest ich niedyskryminacyjny charakter). Por. na ten temat: A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 208, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, PWE, Warszawa 2008, s. 280–281, J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012, s. 132. Por. także T. Rynarzewski, *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2005, s. 17 i nn.

³² W rozumieniu przepisów GATT/WTO dumping występuje wówczas, gdy towar jest sprzedawany za granicę poniżej tzw. wartości normalnej. Wartość normalna to cena, po której towar podobny był sprzedawany na rynku kraju eksportu w okresie objętym dochodzeniem. Szerzej na ten temat zob. punkt 3.3. Por. także U. Płowiec (red.), *Polska i Unia Europejska*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000, s. 117–118.

	jest embargo, czyli całkowity zakaz importu lub eksportu; przyczyną wprowadzenia ograniczeń ilościowych może być konieczność ochrony krajowej produkcji czy przesunięcia popytu z towarów importowanych na krajowe; wpływ mogą też mieć względy bezpieczeństwa lub względy sanitarne;
„dobrowolne” ograniczenia eksportu (VERs – <i>Voluntary Export Restraints</i>)	odnoszą się do sytuacji, w których eksporter pod naciskiem importera ogranicza swój wywóz na rynek partnera „dobrowolnie”; w rzeczywistości jednak ograniczenia te są dobrowolne jedynie z nazwy, gdyż faktycznie są wymuszane przez odbiorcę, pod groźbą zastosowania ostrzejszych form restrykcji handlowych;
ograniczenia dewizowe	ograniczają wielkość wymiany z innymi państwami, a obrót dewizowy między krajem a zagranicą kontrolowany jest przez państwo (przy stosowaniu tych ograniczeń stosuje się takie formy rozliczeń jak transakcje kompensacyjne oraz umowy płatnicze i clearingowe);
handel państwowy	do importu lub eksportu towarów upoważniony jest wyłącznie rząd lub wskazane przez niego instytucje; powoduje to monopol handlu zagranicznego, a wymiana handlowa nie jest uzależniona od sytuacji rynkowej, lecz od decyzji władz ³³ ;
dyskrymi- nacyjne zamówienia rządowe	uznawane są za barierę pozataryfową w sytuacji faworyzowania towarów krajowych w stosunku do zagranicznych; celem jest ochrona wybranych sektorów gospodarki przed zagraniczną konkurencją.

Źródło: zestawiono na podstawie: A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 86; B. Drelich-Skulska, *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, dz. cyt., s. 35–51; P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, dz. cyt., s. 272–282.

Podkreślmy, że pojęcie i rola wielu narzędzi pozataryfowych nie zostało jeszcze w literaturze jednoznacznie sprecyzowane. Związane jest to z faktem, że są one niezwykle zróżnicowane i jest ich bardzo wiele. Ich fenomen polega na tym, że w miejsce usuwanych barier natychmiast pojawiają się nowe, coraz trudniejsze do wykrycia.

1.3. Polityka wolnego handlu versus protekcyjnizm: rys historyczny i realia

W historycznym rozwoju międzynarodowych stosunków ekonomicznych występują dwa przeciwstawne kierunki polityki handlowej, a mianowicie protekcyjnizm i wolny handel. Protekcyjnizm, jako świadoma polityka ochrony produkcji i rynku narodowego przed zagraniczną konkurencją, wystąpił po raz pierwszy w merkantylizmie w XVII wieku i był wtedy pierwszą i podstawową formą pro-

³³ Jest stosowany w Chinach w odniesieniu do określonych towarów. Np. produktami podlegającymi handlowi państwowemu w imporcie są: pszenica, kukurydza i ryż, cukier, bawełna, nawozy chemiczne, tytoń oraz ropa naftowa i produkty naftowe. Por. szerzej punkt 2.5.

gramu interwencji państwa w życie gospodarcze we wczesnokapitalistycznej Anglii. Żądania liberalizmu gospodarczego pojawiły się na przełomie XVIII i XIX wieku, kiedy opieka i pomoc państwa stały się przeszkodą w dostępie do nieograniczonej podaży tanich surowców i żywności oraz nieograniczonego rynku zbytu dla angielskiego przemysłu. Klasyczny liberalizm gospodarczy w międzynarodowych stosunkach ekonomicznych, czyli wolny handel, oparty był na przekonaniu, że wymiana międzynarodowa nie powinna napotykać żadnych przeszkód, ponieważ zmniejszają one zakres międzynarodowego podziału pracy, a tym samym korzyści wynikających z wymiany dla wszystkich jej uczestników. Zasada wolnego handlu, stosowana w warunkach nierównomiernego rozwoju gospodarczego w poszczególnych krajach w XIX wieku, przyspieszała rozwój krajów wyżej rozwiniętych i zwiększała ich korzyści z wymiany międzynarodowej, nie sprzyjała natomiast rozwojowi krajów mniej rozwiniętych, które często w takiej sytuacji stosowały politykę ochrony własnej gospodarki. Liberalizacją były więc zainteresowane te kraje, których gospodarki miały dużą zdolność konkurencyjną w skali międzynarodowej. Za protekcjonizmem opowiadały się natomiast kraje słabsze, wykazujące mniejszą zdolność do konkurowania na rynku światowym³⁴.

Ewolucja polityki handlowej umożliwiła wyodrębnienie się dwóch głównych jej typów, czyli polityki wolnego handlu oraz polityki protekcjonizmu. W przypadku podporządkowania polityki ekonomicznej państwa doktrynie liberalizmu gospodarczego, polityka handlowa przybiera postać polityki wolnego handlu.

1.3.1. Wolny handel

Korzeni liberalizmu gospodarczego upatrujemy w teorii klasycznej, która zakłada pełne wykorzystanie czynników produkcji, równowagę gospodarczą i eliminację gospodarczych dysproporcji; interwencjonizm państwowy jest tu zbędny ze względu na możliwość odejścia od najlepszych rozwiązań w produkcji, konsumpcji, inwestycjach oraz w handlu.

Milton Friedman twierdzi, że „w systemie liberalnym rola państwa powinna ograniczać się do kreowania prawa, troski o przestrzeganie tego prawa oraz do przeciwdziałania zakłóceniom wolnej konkurencji i wolnego handlu”³⁵.

System prawny regulujący wolny rynek i wolny handel, w myśl omawianej doktryny, powinien opierać się na naturalnych prawach człowieka, takich jak prawo do wolnego dysponowania własną osobą, czy prawo do posiadania własności. Łamanie tych zasad obróci się bowiem przeciwko systemowi, który łamie te prawa. Państwo natomiast powinno wykorzystywać narzędzia polityki gospodarczej oraz swój autorytet, jednak tylko w celu przeciwdziałania łamaniu zasad, które są gwarantem swobody gospodarczej, czyli eliminować monopole w han-

³⁴ Por. A. Kisiel-Łowczyc (red.), *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997, s. 55–56.

³⁵ M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago 1962, s. 20.

dlu i produkcji czy znowę producentów. Polityka wolnego handlu oparta jest na założeniu unikania strat w efektywności gospodarowania, co jednak wiąże się z protekcjonizmem³⁶. Handel taki powinien być zatem wolny od ograniczeń taryfowych oraz pozataryfowych, a dodatkowo nie powinno się go również ograniczać narzędziami polityki ekonomicznej (tj. kurs walutowy, stopa procentowa, polityka podatkowa, fiskalna, budżetowa itd.).

Rynki otwarte, oparte na przewadze komparatywnej oraz specjalizacji, mogą bardziej skutecznie wykorzystywać zasoby światowe. Wolny handel oraz specjalizacja nie tylko zwiększają światowy dobrobyt, lecz przyczyniają się także do korzyści, jakie odnosi każdy z uczestniczących w nich krajów. Kształtując własną politykę handlową, każdy kraj musi rozważyć te argumenty³⁷.

Według *Słownika wyrazów obcych* liberalizm to „doktryna ekonomiczna, powstała w XVIII wieku, głosząca swobodę kapitalistycznej walki konkurencyjnej, wolnej od ingerencji państwa”³⁸.

W literaturze przedmiotu można spotkać następujące definicje wolnego handlu: „wolny handel oznacza, że państwo nie ingeruje w sferę stosunków gospodarczych z zagranicą, wierząc, że działanie sił rynkowych ukształtuje te stosunki w sposób gwarantujący maksymalizację korzyści z wymiany”³⁹; „państwo powstrzymuje się od stosowania wszelkich barier ograniczających dostęp zagranicznych towarów i przedsiębiorstw do rynku krajowego oraz rezygnuje ze środków wspierania własnego eksportu”⁴⁰.

Polityka liberalizacji handlu definiowana jest również jako „obniżanie stopnia ochrony własnego rynku, np. przez redukcję stawek celnych czy znoszenie ograniczeń ilościowych”⁴¹.

W preambule Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu wyraźnie zaznaczono jego cel, który został określony jako „liberalizacja handlu międzynarodowego towarami”, czyli „redukcja ceł importowych oraz wyeliminowanie innych przeszkód i przeciwdziałanie dyskryminacji”⁴².

Liberalizację handlu międzynarodowego można więc określić jako wprowadzenie określonego systemu ułatwień w handlu między konkretną grupą krajów.

³⁶ Por. P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, t. 1, przeł. S. Ładyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 145 oraz A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 217.

³⁷ Por.: R.J. Carbaugh, *International Economics*, 14th edition, dz. cyt., s. 105.

³⁸ J. Tokarski (red.), *Słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa 1980, s. 427.

³⁹ J. Rymarczyk (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, dz. cyt., s. 89.

⁴⁰ J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 59.

⁴¹ A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2000, s. 262.

⁴² Por. *The General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT 1947). Dokumenty dostępne na stronie: http://www.wto.org/english/docs_e/gattdocs_e.htm [odczyt: 10.10.2013]. Por. także punkt 2.2.

1.3.2. Argumenty na rzecz wolnej wymiany handlowej

Wśród argumentów przemawiających za wolnym handlem wymienia się m.in. korzyści wynikające ze specjalizacji międzygałęziowej, z rosnących przychodów skali, ze wzrostu konkurencji, pobudzania rozwoju inwestycji kapitałowych, wzrostu stopy inwestycji technologicznych czy obniżania stopy inflacji.

Specjalizacja międzygałęziowa, w której każdy z krajów specjalizuje się w produkcji oraz eksporcie jednego lub kilku dóbr finalnych i przesuwa cały zasób posiadanego czynnika produkcji do danych gałęzi gospodarki, charakterystyczna jest dla klasycznej i neoklasycznej teorii handlu międzynarodowego⁴³. Korzyści związane z pełną specjalizacją międzygałęziową polegają na równoczesnym podniesieniu efektywności w sferze produkcji oraz w sferze konsumpcji w każdym z krajów. Poprawa efektywności produkcji wiąże się z możliwością wytwarzania większej ilości towarów oraz usług przy niezmienionym poziomie zasobów. Dzieje się tak dlatego, że wolna wymiana handlowa umożliwia optymalną alokację produkcji w miejscach pozwalających na jej maksymalizację. Natomiast związana z funkcjonowaniem wolnego handlu poprawa efektywności konsumpcji następuje poprzez takie zmiany w cenach towarów i usług, które dają konsumentom możliwość osiągnięcia wyższego poziomu użyteczności. Dzieje się to na skutek m.in. umożliwienia konsumentom zakupu importowanych dóbr po niższej cenie, a także poprzez rozszerzenie możliwości dokonywania przez konsumentów wyboru wśród asortymentu towarów poszerzonego o dobra importowane⁴⁴.

Warto zaznaczyć, że wśród argumentów ekonomicznych wskazuje się jeszcze na następujące kwestie⁴⁵:

Korzyści z rosnących przychodów skali: rozwijanie produkcji eksportowej umożliwia producentom zwiększenie wolumenu zbytu, a w konsekwencji również skali wytwarzania dóbr, czego rezultatem jest obniżenie kosztów jednostkowych. Skutkiem nadmiernej ochrony rynków jest rozdrobnienie produkcji. Wraz z powstawaniem coraz większej ilości firm na rynkach krajowych napotykamy na problem związany ze skalą produkcji, która w takich warunkach okazuje się być pozbawiona efektywności w każdej z nich.

- Korzyści osiągane w wyniku wzrostu konkurencji: wolny handel jest dla przedsiębiorstw bodźcem do poszukiwania możliwości konkurowania z importem oraz odnajdywania nowych sposobów i miejsc eksportowych; ponadto liberalizacja wymiany handlowej wiąże się z koniecznością monitorowania poziomu kosztów, gdyż działające na rynku światowym przedsiębior-

⁴³ Szerzej na temat teorii handlu międzynarodowego por. np. J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, dz. cyt., s. 104 i nn.

⁴⁴ Zob. szerzej T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze: Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2006, s. 263 i nn.

⁴⁵ Por. na ten temat P.R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics. Theory and Policy*, Eighth Edition, Pearson Addison-Wesley, Boston 2009, s. 214–215 oraz T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 266–267.

- stwa natrafiają na silną konkurencję ze strony zagranicznych przedsiębiorstw.
- Pobudzanie ekspansji inwestycji kapitałowych: w wyniku wolnej wymiany handlowej zwiększają się możliwości zbytu towarów, co stwarza konieczność sukcesywnego zwiększania mocy produkcyjnych odpowiednio do wielkości powiększającego się popytu. Związane jest to zarówno z fizycznym przyrostem mocy produkcyjnych, jak również z ich modernizowaniem, co powinno prowadzić do wzrostu gospodarczego kraju.
 - Wzrost stopy inwestycji technologicznych: wolna wymiana handlowa rozszerza możliwości eksportu, umożliwia większe otwarcie rynku krajowego dla towarów importowanych, czemu towarzyszy nasilająca się konkurencja ze strony zagranicznych przedsiębiorstw. Działania te stymulują proinnowacyjne zachowania przedsiębiorstw krajowych w kwestii wprowadzania coraz nowszych i bardziej wydajnych metod produkcji oraz bardziej zaawansowanych technicznie i technologicznie produktów, co jest ważnym strumieniem wzrostu gospodarczego danego kraju.
 - Obniżanie stopy inflacji: liberalizacja wymiany, na skutek rosnącej konkurencji na rynku międzynarodowym oraz wewnętrznym, wpływa na obniżenie cen światowych oraz cen na rynkach wewnętrznych poszczególnych krajów i działa w ten sposób na obniżenie poziomu inflacji.

1.3.3. Protekcjonizm

Według *Słownika wyrazów obcych* protekcjonizm to „polityka ochrony produkcji i handlu krajowego przed konkurencją zagraniczną”⁴⁶.

Polityka protekcjonizmu polega zatem na stosowaniu przez państwo środków oraz narzędzi zagranicznej polityki ekonomicznej do osiągnięcia celów tej polityki. Korzeni protekcjonizmu w handlu zagranicznym należy szukać w merkantylizmie i jego polityce interwencjonizmu państwowego. Zwolennicy teorii interwencjonizmu państwowego w gospodarce traktują założenia liberalizmu jako niezwiązane z rzeczywistością. Wynika to, ich zdaniem, ze zróżnicowania podmiotów gospodarczych pod względem konkurencyjności, wielkości, poziomu technicznego itd. Istniejący monopol na części rynków eliminuje konkurencję. W takich warunkach wolny rynek niekoniecznie radzi sobie z takimi zjawiskami jak: wzrost cen, bezrobocie itp. Nietrudno zauważyć, że kraje będące podmiotami stosunków międzynarodowych również prezentują różnorakie poziomy rozwoju gospodarczego (np. nowoczesny przemysł vs. surowcowo-rolnicza struktura produkcji). W takiej sytuacji wolny rynek może prowadzić do nierównego podziału z korzyści w handlu zagranicznym, na czym głównie cierpią kraje ekonomicznie słabsze – wzrasta bezrobocie, pojawiają się kłopoty ze zrównoważeniem bilansu płatniczego itp.⁴⁷.

⁴⁶ J. Tokarski (red.), *Słownik wyrazów obcych*, dz. cyt., s. 607.

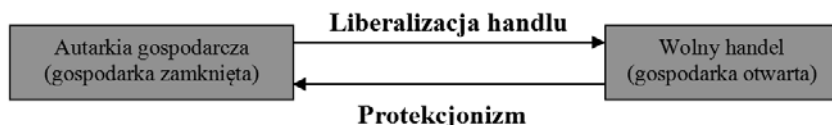
⁴⁷ Por. P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, dz. cyt., s. 223 i nn. oraz J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 21–22.

Jako pozytywne aspekty protekcjonizmu wskazywana jest ochrona przed nierównoważeniem bilansu płatniczego, ochrona produkcji krajowej czy nowych gałęzi przemysłu oraz zapobieganie bezrobociu⁴⁸.

Polityka protekcjonizmu jest jednak również źródłem wielu problemów, zwłaszcza, kiedy stosuje się ją w dłuższym okresie. Doprowadza ona bowiem do utrzymywania nieefektywnej struktury produkcji i ogranicza otwarcie gospodarki na stosunki z zagranicą. Przedsiębiorstwa stają się coraz mniej zainteresowane postępem technicznym i poprawą efektywności, gdyż nie czują za sobą oddechu międzynarodowej konkurencji.

Skrajnym przypadkiem protekcjonizmu jest autarkia gospodarcza, przejawiająca się w ograniczeniu do koniecznego minimum stosunków ekonomicznych z resztą świata. Takie przypadki bywały jednak sporadyczne, gdyż generalnie przynosi ona więcej strat niż korzyści. Zależności te ilustruje Rysunek 1.

Rysunek 1. Rodzaje polityki handlowej



Źródło: opracowano na podstawie: R.J. Carbaugh, *International Economics*, dz. cyt., s. 105.

W sytuacji ochrony krajowych producentów przed konkurencją zagraniczną, gospodarka danego kraju przesuwa się coraz bliżej w kierunku stanu izolacji (autarkii gospodarczej). Przeciwnie, jeśli rząd nie wpływa na wymianę handlową między krajami, gospodarka podąża w kierunku polityki wolnego handlu. Obecnie przykładem kraju najbardziej odpowiadającego gospodarce zamkniętej jest Korea Północna. Z kolei jej przeciwieństwem, czyli krajem o gospodarce zdecydowanie otwartej, jest Singapur. Pozostałe kraje znajdują się między tymi skrajnymi przypadkami, bliżej jednej lub drugiej strony⁴⁹.

1.3.4. Argumenty na rzecz protekcjonizmu

Większość argumentów za protekcją (np. argument groźby zniszczenia rynku krajowego)⁵⁰ nie jest dziś bardzo przekonująca z ekonomicznego punktu widzenia. Ponadto stosowane restrykcje handlowe nie są optymalnymi środkami do osiągnięcia większości celów. Mimo to środki protekcjonistyczne są stosowane. Wyjaśnieniem tego może być rozproszenie kosztów protekcji handlowej i koncentracja jej korzyści. Koszty protekcji w postaci wyższych cen w następstwie

⁴⁸ Por. na ten temat np. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 220 i nn.

⁴⁹ Por. R.J. Carbaugh, *International Economics*, dz. cyt., s. 105.

⁵⁰ Szerzej na ten temat m.in. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 218 i nn.

wprowadzenia ceł lub innych form ograniczeń importu (wspierania eksportu) ponoszą konsumenci. To właśnie oni są w każdym społeczeństwie grupą najbardziej liczną, rozproszoną i stosunkowo słabo zorganizowaną. Dlatego też koszty te są rozproszone między wielu konsumentów i wydają się nieduże. Natomiast korzyści protekcji są wyraźnie odczuwane przez grupy producentów, którzy zainteresowani są ochroną przed konkurencyjnym importem. Wywierają oni presję polityczną w celu podniesienia stopnia protekcji. Mogą to osiągnąć znacznie łatwiej niż konsumenci, ponieważ są lepiej zorganizowani (np. w związki zawodowe). Ponadto powyższe argumenty uzupełnia koncepcja, zgodnie z którą państwo najczęściej nie działa w imię interesu ogólnego (dobrobytu państwa), ale dobrze zorganizowanych grup społecznych, którymi częściej są jednak grupy zainteresowane protekcją niż swobodną wymianą⁵¹.

1.3.4.1. Tradycyjne argumenty na rzecz protekcjonizmu

Wśród często wskazywanych argumentów przemawiających za wprowadzeniem środków ochrony rynku najczęściej wymienia się następujące:

- Wzrost produkcji i zatrudnienia: konieczność wprowadzenia środków protekcjonistycznych uzasadnia się możliwością wzrostu zatrudnienia oraz produkcji w wyniku działania efektu mnożnikowego Keynesa, zgodnie z którym wywołany przez zastosowanie narzędzi polityki handlowej spadek popytu na dobra importowane powoduje równoczesny wzrost zapotrzebowania na dobra produkowane w kraju oraz reakcję krajowych przedsiębiorców, którzy stają przed koniecznością zwiększenia podaży i w związku z tym zatrudniają większą ilość siły roboczej. Jednak ta „automatyczna współzależność” nie jest do końca prawidłowością odnoszącą się całkowicie do rzeczywistości. Należy zauważyć, że import, który był realizowany przed wprowadzeniem narzędzi protekcjonistycznych, odznaczał się konkurencyjnością w stosunku do potencjalnej produkcji krajowej zarówno w kwestii cen, jak i cech technicznych, technologicznych czy użytkowych. Nie może być zatem mowy o całkowitej substytucji dóbr zagranicznych dobrami krajowymi. Co więcej, wprowadzenie narzędzi ochronnych przez dany kraj może spowodować wprowadzenie ceł odwetowych przez jego partnerów zagranicznych i w efekcie doprowadzić do spadku eksportu w kraju, który pierwotnie zastosował ochronę rynku. Ostatecznie może to przynieść skutek odmienny od założonego, czyli doprowadzić do spadku produkcji oraz zatrudnienia⁵².
- Nieuczciwa konkurencja: wymieniając argumenty przemawiające za stosowaniem narzędzi ochrony rynku krajowego, wskazuje się często na występu-

⁵¹ Por. J.J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 47 i nn. oraz A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, dz. cyt., s. 258.

⁵² Por. szerzej: T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 273–274; A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 218–219 oraz J.J. Michałek, *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, dz. cyt., s. 47 i nn.

jące między krajami zasadnicze różnice w poziomie płac, które mają wpływ na wysokość cen. Kraje, w których koszty pracy są relatywnie niskie, mają możliwość oferowania niższych cen i stają się często istotnymi dostawcami tych towarów na rynku światowym⁵³. Kraje importujące te towary oskarżają dostawców o nieuczciwą konkurencję spowodowaną wykorzystywaniem bardzo nisko opłacanego czynnika pracy, co nie znajduje ekonomicznego uzasadnienia, gdyż wykorzystywanie niższych kosztów czynnika produkcji jest jedną z ważniejszych przyczyn międzynarodowego podziału pracy⁵⁴. Poza tym praca nie jest jedynym czynnikiem produkcji i może się zdarzyć tak, że przy wykorzystaniu relatywnie droższej siły roboczej produkuje się towary konkurencyjne cenowo, jeśli jest ona odpowiednio wydajna bądź rekompensowana niższymi kosztami ziemi lub kapitału. Argumentu tego często używa się w krajach rozwiniętych, o wysokim poziomie płac, gdzie pracochłonne gałęzie przemysłu często przegrywają walkę konkurencyjną z coraz większym gronem tańszych producentów z krajów rozwijających się.

- Poprawa bilansu handlowego: ograniczenie wielkości importu, przy niezminionej wielkości eksportu, powinno umożliwić poprawę bilansu handlowego. Taki argument przemawiający za prowadzeniem polityki protekcyjnej używany jest często w krajach mających zasadnicze trudności ze zbilansowaniem wartości importu sprzedażą eksportową. Jednak podejmowane tego typu działania są traktowane jako powrót do idei merkantylizmu oraz niedostrzeganie zasadniczych korzyści wynikających z uczestnictwa w handlu międzynarodowym. Ponadto stosowanie narzędzi ograniczających import prowadzi często do efektów odwrotnych niż zamierzone (podobnie jak przy poprzednio wymienianych argumentach). Takie bowiem ograniczenie może np. spowodować zmniejszenie dostępności półproduktów, co może doprowadzić do zmniejszonej aktywności gospodarczej i wpłynąć na wielkość i konkurencyjność produkcji eksportowej. Ostatecznie zatem działania protekcyjnistyczne mogą doprowadzić do otrzymania dokładnie odwrotnego skutku, czyli wpłynąć ujemnie na bilans handlowy⁵⁵.
- Bezpieczeństwo ekonomiczne państwa: zwolennicy stosowania ograniczeń w handlu międzynarodowym uważają, że wolna wymiana handlowa może przyczynić się do uzależnienia kraju od dostaw towarów z zagranicy, co może doprowadzić do jego większej podatności na naciski polityczne. Kraj może znaleźć się w niebezpieczeństwie w sytuacji np. kryzysu międzynarodowego, jeśli jest mocno uzależniony np. od zagranicznych dostawców⁵⁶. Ten argument należy rozpatrywać w sposób uwzględniający wielkość krajów. W przy-

⁵³ W tym kontekście mówi się często o krajach azjatyckich (zwłaszcza o Chinach), które skutecznie wykorzystują przewagę w poziomie kosztów pracy i stają się coraz bardziej konkurencyjne na rynku światowym w coraz szerszym zakresie towarowym.

⁵⁴ T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 274.

⁵⁵ Por. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 220.

⁵⁶ Szerzej na ten temat R.J. Carbaugh, *International Economics*, dz. cyt., s. 138–139.

padku krajów dużych bezpieczeństwo narodowe może wymagać zapewnienia co najmniej minimalnej produkcji krajowej w różnych dziedzinach wytwarzania poprzez zastosowanie narzędzi protekcji. Straty ponoszone w wyniku wprowadzania barier ochronnych traktowane są jako koszt narodowej niezależności, a zmniejszenie dobrobytu może okazać się niewielkie ze względu na uzyskiwanie korzyści skali i obniżenie kosztów wytwarzania na dużym obszarze gospodarczym. Natomiast w sytuacji małego kraju, który chciałby zapewnić sobie bezpieczeństwo zaopatrzeniowe poprzez stosowanie narzędzi protekcji i stymulowanie produkcji krajowej, straty dobrobytu mogłyby okazać się już wyższe ze względu na mniejszą możliwość rekompensowania ich korzyściami skali. Z drugiej strony nie wolno zapominać o pojawiających się okresowo w gospodarce światowej sytuacjach związanych z zaopatrywaniem państw w surowce strategiczne, których brak może doprowadzić do istotnych zakłóceń w ich funkcjonowaniu (przykładem mogą być wydarzenia związane z kryzysem naftowym lat 1973–1974). Najlepszym rozwiązaniem byłoby zróżnicowanie dostawców, gdyż zwłaszcza w przypadku surowców mineralnych (i naturalnych ograniczeń ich występowania) trudno znaleźć lepsze zabezpieczenie⁵⁷.

- Ochrona przemysłu początkującego (*infant-industry*)⁵⁸: jest jednym z najbardziej powszechnie akceptowanych (również przez WTO) powodów nakładania barier protekcyjnych. Argument ten nie zaprzecza słuszności i ważności wolnego handlu, jednak utwierdza w przekonaniu, że dla utrzymania sensowności wolnego handlu kraj może czasowo ochraniać nowo rozwijający się przemysł przed zagraniczną konkurencją. W przeciwnym razie może on zostać wyeliminowany z rynku przez bardziej wydajne i dojrzałe branże zagraniczne. Jednak gdy tylko przemysł krajowy będzie w stanie sprawnie konkurować na rynku światowym ograniczenia w handlu powinny zostać usunięte.
- Wartości kulturalno-społeczne: to jeden z argumentów pozaekonomicznych, który uzasadnia wprowadzenie środków protekcyjnych w handlu w celu ochrony wartości związanych z regionalnymi i narodowymi tradycjami oraz kwestiami społecznymi. Eksponowana jest tu potrzeba podtrzymywania produkcji oraz usług w małych warsztatach, gospodarstwach czy firmach związanych ze specyficzną regionalną produkcją w niektórych branżach. Społeczeństwo popiera ochronę tych wartości i wiążących się z nimi tradycji oraz akceptuje możliwe straty w sferze dobrobytu⁵⁹.

Zaprezentowane wyżej argumenty, z wyjątkiem argumentu dotyczącego ochrony przemysłu początkującego, na ogół nie znajdują racjonalnego uzasadnienia. Można zauważyć, że każdy z nich wywołuje jednocześnie niekorzystne konsekwencje dla funkcjonowania gospodarki.

⁵⁷ T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 276.

⁵⁸ Por. R.J. Carbaugh, *International Economics*, dz. cyt., s. 138.

⁵⁹ Por. tamże, s. 138–139.

Na tym tle warto zaznaczyć że dla gospodarki znajdującej się w procesie transformacji, takiej jak np. Chiny, niektóre z tych argumentów mogą mieć ważne znaczenie, gdyż mogą okazać się korzystne, szczególnie w pierwszej fazie transformacji. Taka sytuacja odnosi się właśnie do przypadku Chin, które prowadząc w latach 1978–1990 politykę protekcyjną uwzględniały m.in. argument raczkującego przemysłu, co przełożyło się na rozwój wielu gałęzi przemysłu oraz tworzenie przyszłych możliwości eksportowych w zakresie przemysłowych dóbr konsumpcyjnych⁶⁰.

1.3.4.2. Współczesne argumenty na rzecz protekcjonizmu

Współczesne argumenty przemawiające za protekcjonizmem ukształtowały się w ciągu ostatnich lat, a koncepcje będące ich podstawą powstały jako efekt postępującej internacjonalizacji gospodarowania oraz globalizacji produkcji, z czym nieodzownie wiąże się wzrost międzynarodowej współzależności⁶¹.

Nowe argumenty na rzecz protekcjonizmu w znacznej części wywodzą się z nowych teorii handlu międzynarodowego, które w przeciwieństwie do teorii dotychczasowych opierają się na założeniu istnienia niedoskonałej konkurencji.

Spośród modeli formułujących teoretyczne podstawy nowych argumentów na rzecz protekcjonizmu, zwłaszcza w odniesieniu do strategicznej polityki handlowej, największe znaczenie mają prace Jamesa Brandera i Barbary Spencer oraz Paula R. Krugmana⁶². Opracowane przez nich koncepcje strategicznej polityki handlowej stały się teoretyczną podstawą dla uzasadnienia zastosowania środków protekcyjnych i możliwości wykorzystania interwencji państwa w wybranych sektorach gospodarki. Ich argumentacja prezentowana jest właśnie w ramach koncepcji strategicznej polityki handlowej.

We współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych można zauważyć ścieranie się dwóch rozbieżnych koncepcji: wraz z rozszerzaniem się działań liberalizacyjnych (np. w związku z funkcjonowaniem WTO) wymiana handlowa coraz bardziej identyfikuje się z założeniami idei wolnego handlu. Można jednak zauważyć również sukcesywne pojawianie się tendencji zmierzających do zachowań protekcyjnych. Obecnie stosowane instrumenty chroniące gospodarki różnią się jednak zdecydowanie od tych środków, które stosowane były w ramach tradycyjnego protekcjonizmu. Dlatego też działania ochronne z ostatnich trzech dziesięcioleci określane są w literaturze jako neoprotekcjonizm⁶³. Charakteryzują się one głównie selektywnym charakterem i stosowane są wobec konkretnych krajów i gałęzi produkcji.

⁶⁰ Por. K. Starzyk, *Zagraniczna polityka ekonomiczna w procesie transformacji gospodarki. Przypadek Chin*, Placet, Warszawa 2009, s. 124.

⁶¹ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 226 i nn.

⁶² Por. szerzej P.R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics*, dz. cyt., s. 269–271 oraz T. Rynarzewski, *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, dz. cyt., s. 84–93.

⁶³ Neoprotekcjonizm handlowy oznacza przewagę środków pozataryfowych nad cłami i ich selektywne stosowanie w stosunku do wybranych „wrażliwych” gałęzi produkcji. Por. Z.W. Puślecki, *Nowe zjawiska we wzajemnych zależnościach między WTO, Unią Europejską i Polską w polityce rolnej*, „Przegląd Prawa Rolnego” 2011, nr 2(9), s. 120–121.

Jako przyczyny pojawienia się nowej fali zachowań protekcyjnych na pierwszym miejscu wymienia się skutki kryzysu naftowego lat 70. ubiegłego wieku (osłabienie wzrostu gospodarczego i doprowadzenie do recesji światowej). Inną przesłanką był też wzrost konkurencyjności krajów nowo uprzemysłowionych, takich jak Chiny, które stały się bezpośrednim zagrożeniem dla produktów oferowanych przez kraje rozwinięte. Mówi się też, że neoprotekcyjizm był pewnego rodzaju odpowiedzią na daleko postępujący proces liberalizacji w gospodarce światowej. Tendencjom tym towarzyszą jednocześnie zjawiska, które nie są zgodne z tradycyjnymi teoriami handlu międzynarodowego. Jednym z nich jest dominacja przedsiębiorstw wielonarodowych decydujących w coraz większym stopniu o miejscach produkcji i kierunkach handlu, które w wielu branżach działają na rynkach oligopolistycznych, gdzie wymiana dóbr dotyczy nie tylko handlu wyrobami finalnymi, ale odnosi się do wszystkich faz wytwarzania. Wyższa dochodowa elastyczność popytu światowego powoduje wzrost udziału obrotów towarami przemysłowymi w stosunku do dóbr pierwotnych, co z kolei wpływa na postępującą tendencję ze strony państwa do wspierania sektorów wytwarzających produkty zaawansowane technologicznie. Zjawiska te stanowiły bazę do powstania nowej teorii wymiany międzynarodowej, która zakładała uwzględnienie oligopolistycznych struktur rynku oraz znalezienie przez państwo zasadniczego bodźca do interweniowania w stosunki handlowe (innowacje technologiczne stały się istotną determinantą konkurencyjności międzynarodowej). Podstawę działań interwencyjnych w sferze polityki handlowej stanowią charakterystyczne dla rynków oligopolistycznych strategiczne współzależności. W tym kontekście poszczególne państwa rozważają możliwość wspierania narodowych firm zajmujących silną pozycję na światowym rynku. Ma to miejsce szczególnie w dziedzinach zaawansowanych technologicznie⁶⁴, gdyż to właśnie one mają wpływ na rozwój gospodarczy kraju. Rządy krajów stosują strategiczną politykę handlową w celu poprawiania konkurencyjności swoich przedsiębiorstw na rynku światowym. Próbuąc wywierać wpływ (poprzez instrumenty polityki handlowej) na strategiczne zachowania przedsiębiorstw, stają się one dodatkowymi graczami na rynku. W konsekwencji działania te determinują wynik wzajemnych zmagani przedsiębiorstw dążących do uzyskania jak najbardziej korzystnej pozycji konkurencyjnej w danej branży⁶⁵.

⁶⁴ Zwraca na to uwagę Małgorzata Domiter, wskazując, że podstawę realizacji tej polityki stanowi założenie o możliwości uzyskania przez państwo względnej przewagi (m.in. poprzez dotacje, ochronę handlu, korzystne rozwiązania podatkowe) w takich działach sektora *high-tech*, które uważane są za istotne dla przyszłego wzrostu gospodarczego, a obciążone są wysokim stopniem ryzyka i wymagają produkcji na dużą skalę. Strategiczna polityka handlowa zakłada zatem, że państwo może czerpać korzyści z pobudzenia rozwoju tych gałęzi i istnienia dużych rynków o zasięgu międzynarodowym, co może przyczynić się do poprawy przyszłego wzrostu gospodarczego. Por. M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, dz. cyt., s. 39.

⁶⁵ T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 356–357.

Przedsiębiorstwa, które funkcjonują na rynku w warunkach niedoskonałej konkurencji, działają ze świadomością istnienia współzależności w podejmowanych decyzjach. Ich zachowania określa się jako strategiczne, gdyż mają one na celu skłonienie konkurencji do zareagowania w sposób jak najbardziej korzystny dla nich samych. Płaszczyzną działania strategicznej polityki handlowej jest właśnie uwzględnienie wzajemnych interakcji zachodzących między działającymi na rynku podmiotami oraz ich strategicznych zachowań⁶⁶.

Teoria strategicznej polityki handlowej⁶⁷ została opracowana w latach 80. ubiegłego wieku. Jej twórcami byli, jak już wspomniano, Brander, Spencer oraz Krugman. Koncepcja tej polityki zakłada występowanie strategicznych zależności

⁶⁶ Przyczyną niedoskonałej konkurencji są głównie wysokie stałe koszty produkcji, które utrudniają w istotny sposób wejście na rynek innych przedsiębiorstw. Wysoki poziom wymienionych kosztów związany jest z jednej strony z koniecznością dysponowania dużymi minimalnymi zdolnościami produkcyjnymi, które są konieczne przy realizacji przedsięwzięć produkcyjnych, a drugiej – ze znaczącymi nakładami na badania i rozwój, co pozwala na podnoszenie konkurencyjności wyrobów danego przedsiębiorstwa. Odnosi się to w dużej mierze do branż zaawansowanych technologicznie. Rezultatem dłuższej obecności takiego przedsiębiorstwa na rynku jest możliwość osiągania ponadprzeciętnych zysków w postaci renty oligopolistycznej. Por. szerzej T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 358.

⁶⁷ Strategiczna polityka handlowa jest jednym z filarów polityki przemysłowej, która zmierza do zapewnienia właściwego poziomu rozwoju nowoczesnych branż oraz gałęzi przemysłu. Aby osiągnąć ten cel, państwo stosuje szereg różnych środków: ulgi podatkowe, subsydia, tanie kredyty, subsydiowanie prac badawczych i rozwojowych, gwarancje kredytowe oraz odstępowanie od stosowania niektórych przepisów antymonopolowych. Filarami polityki przemysłowej są dwie teoretyczne koncepcje: omówiona wcześniej strategiczna polityka handlowa oraz koncepcja dynamicznej przewagi komparatywnej. Pierwsza precyzuje zasadność stosowania subsydiów w niektórych sytuacjach. Druga buduje teoretyczne podstawy ingerencji państwa w kształtowanie struktury produkcji. Prekursorem polityki przemysłowej była Japonia, która zaczęła aktywnie kształtować strukturę swojego przemysłu zaraz po II wojnie światowej. Do wyboru gałęzi przemysłu, które miały się rozwijać (np. przemysł stalowy, samochodowy, elektroniczny), wykorzystano kryterium ich nowoczesności, a nie zapotrzebowania na dostępne w tamtym okresie w Japonii czynniki produkcji (siła robocza). Jednak efekty japońskiej polityki przemysłowej trudno poddać jednoznacznej ocenie. Rzeczywiście, w ciągu kolejnych lat stal oraz statki, a później również samochody i elektronika użytkowa, były towarami eksportowanymi przez Japonię, która stała się również głównym dostawcą tych towarów na rynek światowy (olbrzymi eksport tych towarów doprowadził do powstania bardzo dużych nadwyżek bilansu handlowego Japonii w latach 70. i 80. XX w.). Jednocześnie, według niektórych opinii, nie można jednoznacznie stwierdzić związku między pomocą uzyskiwaną przez poszczególne gałęzie przemysłu a dynamiką ich wzrostu w latach 1955–1990. Wysoką dynamikę PKB oraz eksportu Japonii uważa się wówczas za wynik prawidłowej polityki makroekonomicznej, pozwalającej na uzyskiwanie wysokiej stopy oszczędności. Por. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, s. 230–231 oraz T. Rynarzewski, *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, s. 84 i nn.

między firmami działającymi na rynku⁶⁸. Brak doskonałej konkurencji na rynku uzasadnia ingerencję rządu w niektóre gałęzie przemysłu. Subsydium udzielone krajowej firmie może zniechęcić zagranicznych przedsiębiorców do inwestowania, co może z kolei spowodować przewyższenie kosztów subsydium przez wzrost zysku dla firmy krajowej i podniesienie krajowego dobrobytu. W sytuacji małej ilości konkurujących ze sobą firm pojawia się kwestia nadzwyczajnych zysków. Firmy mogą osiągać zyski większe od tych, jakie mogłyby przynieść podobne inwestycje poczynione w innych gałęziach gospodarki⁶⁹.

W strategicznej polityce handlowej można wyróżnić dwie grupy podmiotów, które funkcjonują na dwóch płaszczyznach: makro- oraz mikroekonomicznej. Płaszczyzny te odpowiadają płaszczyznom podejmowania decyzji oraz poziomom gier strategicznych. Interakcje zachodzące między podmiotami na jednym poziomie mają charakter wzajemnych dwukierunkowych sprzężeń, natomiast relacje pomiędzy płaszczyznami makro- i mikroekonomiczną charakteryzuje jednokierunkowe oddziaływanie ze strony rządów. Zatem strategiczna polityka handlowa w węższym znaczeniu to występowanie interakcji jedynie między przedsiębiorstwami, które działają na rynku światowym (poziom mikroekonomiczny). Szersze znaczenie ujmuje dodatkowo jeszcze interakcje strategiczne pomiędzy rządami krajów (poziom mikro- i makroekonomiczny)⁷⁰.

Wzajemne zasady zachowań strategicznych przedstawia Rysunek 2. Rządy krajów X i Y, których celem jest maksymalizacja krajowego dobrobytu, decydują się na zastosowanie, lub też nie, instrumentów interwencyjnych polityki handlowej wobec krajowych przedsiębiorstw, uwzględniając przy tym ich wpływ na strategiczne decyzje korporacji w zakresie ilości produkcji oraz cen sprzedaży. Ustalają zatem taki poziom stosowanych środków polityki handlowej, aby przedsiębiorstwo krajowe miało możliwość osiągnięcia korzyści. Zastosowanie wspomnianych narzędzi polityki (oznaczonych jako x_1 i y_1) określa wystąpienie strategicznych współzależności pomiędzy przedsiębiorstwami X i Y, które działają na rynku oligopolistycznym (x_2 i y_2). Każde przedsiębiorstwo ustala własne strategiczne parametry produkcji i sprzedaży (ilość, cena) – x_3 , y_3 – uwzględniające zakres i rodzaj wspomagającego je środka polityki handlowej oraz reakcję przedsiębiorstwa-konkurenta (dla przedsiębiorstwa X – y_2 , dla Y – x_2). Podejmowane decyzje uwzględniają ponadto informacje rynkowe związane z kształtowaniem się sytuacji popytowo-podażowej jako skutku podejmowanych przez każde przedsiębiorstwo działań (dla przedsiębiorstwa X – y_4 , dla Y – x_4). Wybierając rodzaj oraz zakres środka interwencyjnego, rząd danego kraju powinien uwzględnić możliwą reakcję ze strony rządu drugiego kraju – może on podjąć podobne działania w sferze polityki handlowej lub ich zaniechać (x_5 , y_5). Rząd, który

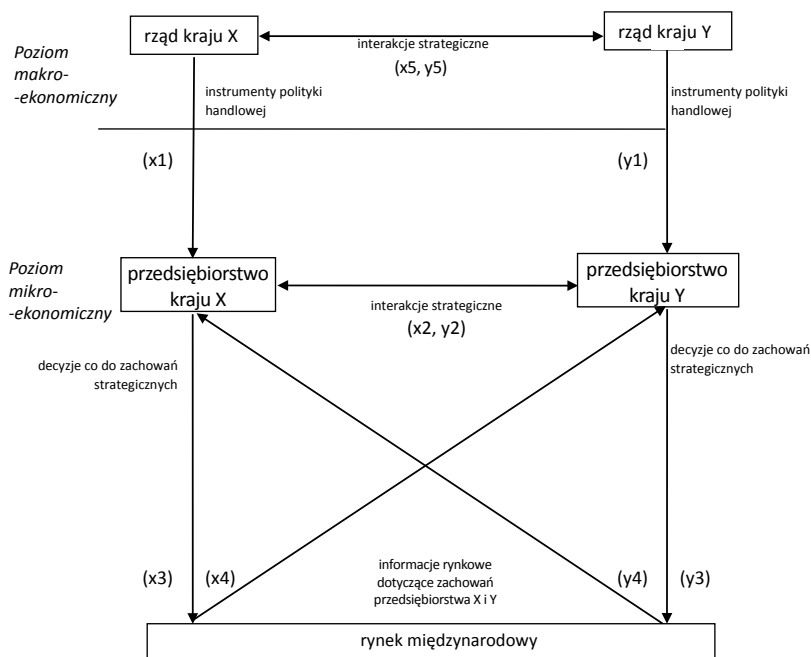
⁶⁸ J. Brander, *Strategic Trade Policy*, [w:] G. Grossman, K. Rogoff (red.), *Handbook of International Economics*, t. 3, Elsevier B.V., Amsterdam 1995.

⁶⁹ Por. szerzej na ten temat P.R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics*, dz. cyt., s. 268 i nn.

⁷⁰ Por. T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 359 oraz J.J. Michałek, *Polityka handlowa*, dz. cyt., s. 70 i nn.

wykonuje pierwszy ruch zawsze powinien brać pod uwagę informację na temat potencjalnego zachowania innego rządu. A zatem występowanie wzajemnych interakcji między podmiotami uwzględnianymi na płaszczyźnie makro- i mikro-ekonomicznej ma charakter dwustopniowej gry strategicznej, w której w pierwszej fazie rząd danego kraju podejmuje działanie interwencyjne w sferze polityki handlowej i ingeruje w procesy decyzyjne przedsiębiorstw, które następnie w drugiej fazie inicjują względem siebie odpowiednie zachowania strategiczne⁷¹.

Rysunek 2. Współzależności zachodzące między podmiotami w strategicznej polityce handlowej na rynku oligopolistycznym (duopolistycznym)



Źródło: T. Rynarzewski, *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, dz. cyt., s. 74.

Wskazany wyżej szereg interakcji, które zachodzą pomiędzy poszczególnymi podmiotami (por. Rysunek 2), jest kluczem do zdefiniowania strategicznej polityki handlowej. Podstawowym warunkiem wstępnym zastosowania tej polityki jest występująca w sytuacji niedoskonałej konkurencji przestrzeń dla takich strategicznych zachowań, w których nieliczne podmioty funkcjonują w świadomości wzajemnej współzależności podejmowanych decyzji. Każdy uczestnik rynku oligopolistycznego podejmuje określone decyzje (cenowe i/lub ilościowe), które odzwierciedlają jego zachowanie strategiczne i jednocześnie wpływają na efektywność innych podmiotów. Efekty tych decyzji stanowią wynik indywidualnego

⁷¹ T. Rynarzewski, *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, dz. cyt., s. 75.

działania przedsiębiorstwa oraz reakcji innych korporacji na działania podjęte przez to przedsiębiorstwo. Podejmowane w ramach strategicznej polityki interwencji rządowe oddziałują na wzajemne interakcje przedsiębiorstw funkcjonujących na danym rynku, a ich celem jest przesunięcie zysków oligopolistycznych z przedsiębiorstwa innego kraju do przedsiębiorstwa krajowego i przez to osłabienie pozycji konkurenta⁷².

Pojęcie strategicznej polityki handlowej nierozdzielnie łączy się z pojawianiem się sytuacji strategicznych w teorii gier. Stosowanie w tej polityce instrumentów uwzględnia występowanie współzależności z decyzjami podjętymi przez inne podmioty. Strategiczna polityka jest jednak zasadniczo formą gry niekooperacyjnej, więc główne zastosowanie znajduje w niej tzw. równowaga Nasha, w której mówi się o sytuacji równowagi w grze o sumie zerowej (czyli korzyści jednego gracza nie mogą się zwiększyć bez jednoczesnego zmniejszenia się korzyści innego uczestnika). Decydujący się na udział w grze i zachowujący się racjonalnie podmiot 1, który dąży do maksymalizacji własnych korzyści, powinien przewidywać strategiczne zachowania swojego konkurenta, czyli podmiotu 2 i wybrać strategię, która umożliwi mu najszybsze osiągnięcie celu. Musi jednak pamiętać o tym, że konkurent również zachowuje się racjonalnie i będzie przewidywał zachowania podmiotu 1. Istotne jest jednak uwzględnienie ograniczeń teorii gier, która w wypadku trwającej ciągle między graczami-konkurentami kooperacji lub konfliktu nie jest w stanie wskazać w każdej sytuacji najbardziej odpowiedniego sposobu zachowania podmiotów. Wynika to zwłaszcza z tego, iż rzeczywistość jest zdecydowanie bardziej skomplikowana niż teoria. Nie zawsze też w rzeczywistości uwzględnione zostaje założenie teorii gier o racjonalności zachowań wszystkich uczestników⁷³.

Pojawiają się opinie, że osiąganie spektakularnych wyników gospodarczych przez tzw. prężne gospodarki azjatyckie (*High Performance Asian Economies* – HPAE), w tym Chiny, związane jest nie tyle z liberalną polityką handlową, ale z pozytywnymi skutkami interwencjonizmu i szczególnego wspierania wybranych sektorów⁷⁴. Warto też zaznaczyć, że kwestia strategicznej polityki handlowej, w tym subsydiów, była jedną z barier na drodze do akcesji Chin do Światowej Organizacji Handlu⁷⁵.

W analizach dotyczących strategicznej polityki handlowej jako przykład takiej polityki najczęściej przytaczana jest konkurencja między Boeingiem a Airbusem. Trwający od lat spór między dwoma największymi producentami samolotów toczył się również na forum WTO⁷⁶. Innym przykładem może być również kwestia przeznaczania przez rząd Wielkiej Brytanii bardzo dużych środków na wsparcie

⁷² T. Rynarzewski, A. Zielinska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 360–361.

⁷³ Por. tamże, s. 361–362 oraz J.J. Michałek, *Polityka handlowa*, dz. cyt., s. 79–91.

⁷⁴ Por. szerzej na ten temat P.R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics*, dz. cyt., s. 262–263.

⁷⁵ Szerzej na ten temat w rozdz. 2.

⁷⁶ Por. np. WTO: 2012 News Items, *WTO adopts Boeing reports*, 23 March 2012.

producenta samochodów⁷⁷, co jednak nie uchroniło go przed przejściem przez Chiny⁷⁸.

Można zatem zaryzykować stwierdzenie, że optymalna polityka handlowa będzie polityką szukającą „złotego środka” między rozwiązaniami przyjętymi w liberalizmie i protekcjonizmie, z przewagą jednych bądź drugich elementów, zależnie od sytuacji gospodarczej danego kraju. Warner M. Corden twierdzi, że „w praktyce gospodarczej powinna być stosowana zasada: tyle wolnego handlu, ile możliwe, i (tylko) tyle protekcjonizmu, ile konieczne”⁷⁹.

Warto również zaznaczyć, że z punktu widzenia stopnia otwarcia kluczowych gospodarek w okresie powojennym można wyodrębnić kilka etapów. Jednak prezentowany podział, a w szczególności jego daty graniczne mają charakter ramowy, gdyż trudne jest dokładne ustalenie horyzontów czasowych między tymi zdarzeniami⁸⁰:

- 1947–1973 (od opracowania założeń statutowych GATT i pierwszych negocjacji w sprawie obniżki ceł do ostrej, światowej recesji, która przyczyniła się do znacznego wzrostu cen ropy naftowej) – dominowały tendencje liberalizacyjne w handlu i wzrost otwartości gospodarek narodowych;
- 1974–1986 (od recesji do rozpoczęcia negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej) – nastąpił wzrost działań i nacisków protekcjonistycznych przy jednoczesnym osłabieniu zainteresowania dalszą liberalizacją;
- od 1986 roku (od rozpoczęcia Rundy Urugwajskiej) do 1 stycznia 1995 roku, tj. utworzenia Światowej Organizacji Handlu (WTO) – był to okres, w którym negocjatorzy zobowiązali się do niewprowadzania nowych barier w handlu, niezgodnych z GATT; umożliwiło to zahamowanie presji protekcjonistycznych;
- od 1 stycznia 1995 roku (od powołania WTO) – następuje stopniowa liberalizacja handlu oraz regulacja międzynarodowej współpracy gospodarczej, co wynika z postanowień Rundy Urugwajskiej. Od 2001 roku trwają wyjątkowo trudne rokowania w ramach Rundy Rozwoju z Doha, a przedłużający się proces negocjacyjny przyczynił się do wzrostu liczby zawieranych preferencyjnych porozumień handlowych, często regionalnych, od połowy ostatniej dekady. Ponadto od momentu wystąpienia światowego kryzysu gospodarczego zanotowano pewien powrót do stosowania środków ochronnych w handlu⁸¹. Szacuje się, że do momentu utrzymywania się w związku z kryzysem osłabienia gospodarczego, naciski protekcjonistyczne również będą się utrzymywać.

Można zatem zauważyć, że w historii rozwoju gospodarczego świata okresy liberalnego podejścia do wymiany handlowej przeplatają się z okresami utrudnień i ograniczeń.

⁷⁷ Chodzi o koncern British Leyland, producenta takich marek jak Jaguar, Rover i Mini.

⁷⁸ Por. J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, dz. cyt., s. 125.

⁷⁹ W.M. Corden, *International Trade Theory and Policy: Selected Essays of W. Max Corden*, Edward Elgar, Aldershot 1992, s. 297.

⁸⁰ Por. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., s. 34.

⁸¹ Por. na ten temat punkt 3.3.

1.4. Strefy wolnego handlu jako element polityki handlowej z perspektywy Chin

Integracja gospodarcza to proces scalania gospodarek narodowych poszczególnych krajów i budowania z nich jednego organizmu gospodarczego poprzez eliminowanie barier w przepływie towarów i czynników produkcji oraz tworzenie podobnych warunków funkcjonowania konkurencji⁸².

Według Beli Balassy integracja gospodarcza jako proces „obejmuje różne środki prowadzące do likwidacji dyskryminacji pomiędzy jednostkami gospodarczymi poszczególnych państw, zaś powstałe formy integracji można scharakteryzować brakiem dyskryminacji na różnych obszarach [...]. Treść pojęcia dotyczy różnorodnych form integracji, tj. stref wolnego handlu, unii celnych, wspólnych rynków, unii ekonomicznych”⁸³.

Zdaniem Jana Tinbergena celem integracji gospodarczej jest „stworzenie najbardziej pożądanej struktury gospodarki międzynarodowej, usunięcie sztucznych przeszkód na drodze do optymalizacji działalności gospodarczej oraz wprowadzenie wszystkich celowych elementów koordynacji i unifikacji”⁸⁴. Zatem integracja gospodarcza wiąże się z określeniem i stosowaniem optymalnej polityki ekonomicznej. Ponadto dla procesu integracji ważne są kwestie dotyczące bieżących obrotów handlowych, gdyż ich przyspieszenie wpływa na wzmocnienie wzajemnych kontaktów i przyczynia się do stworzenia korzystnych warunków do podjęcia dalszych działań zmierzających do integracji gospodarczej. Warto zwrócić uwagę, że według tego autora wpływ doświadczeń po II wojnie światowej związanych z tworzeniem trwałej, ogólnoświatowej struktury gospodarczej zaowocował realizacją porozumień regionalnych, gdyż „droga do multilateralnego, obejmującego cały świat systemu wolnego handlu jest długa i ryzykowna”⁸⁵.

Robert J. Carbaugh definiuje integrację gospodarczą jako proces usuwania ograniczeń w handlu międzynarodowym, przepływie kapitału oraz mobilności czynników produkcji. Jej rezultatem jest łączenie się dwóch lub więcej państw w regionalne porozumienia handlowe, w postaci stref wolnego handlu lub unii celnych, które są wyjątkiem od zasady niedyskryminacji zalecanej przez WTO⁸⁶.

Podstawową formą porozumienia integracyjnego jest strefa wolnego handlu, w której członkowie eliminują wzajemnie cła i ograniczenia pozataryfowe.

⁸² Por. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 250–251. Zob. także Z. Kamecki, J. Sołdaczuk, W. Sierpiński, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Zarys teorii i praktyki*, PWE, Warszawa 1964.

⁸³ B. Balassa, *Przyczynek do teorii integracji gospodarczej*, [w:] B. Balassa i in., *Z problemów integracji gospodarczej. Ameryka Łacińska*, przeł. L. Kalińska i in., PWN, Warszawa 1968, s. 79.

⁸⁴ J. Tinbergen, *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam 1954, s. 95, cyt. za: H. Kitamura, *Teoria ekonomii a integracja gospodarcza regionów nierozwiniętych*, [w:] B. Balassa i in., *Z problemów integracji gospodarczej*, dz. cyt., s. 40.

⁸⁵ Por. szerzej H. Kitamura, *Teoria ekonomii a integracja gospodarcza regionów nierozwiniętych*, dz. cyt., s. 43 i nn.

⁸⁶ Por. R.J. Carbaugh, *International Economics*, dz. cyt., s. 263.

Krajom członkowskim pozostawia się jednak swobodę w stosowaniu instrumentów polityki handlowej w stosunku do krajów trzecich⁸⁷. Bardziej zaawansowaną formą porozumienia integracyjnego jest unia celna, w której członkowie, oprócz likwidacji barier we wzajemnych stosunkach, prowadzą również wspólną politykę handlową wobec krajów spoza ugrupowania. Wspólny rynek jest kolejną, wyższą formą integracji. Oprócz zniesionych ograniczeń (w obrocie towarowym i usługowym) we wzajemnych stosunkach, członkowie prowadzą wspólną politykę handlową wobec krajów spoza porozumienia oraz wprowadzają dodatkowo nieograniczony ruch czynników produkcji (kapitału i pracy) wewnątrz ugrupowania. Jeśli do tych działań dodamy harmonizację głównie polityki podatkowej, monetarnej i społecznej, będziemy mieć do czynienia z wyższą formą wspólnego rynku, czyli unią ekonomiczną. Wprowadzenie dodatkowo wspólnej waluty pozwoli z kolei na utworzenie unii walutowej. Najwyższą formą integracji jest unia polityczna, w której oprócz wszystkich wymienionych dotychczas form współpracy spotkamy jeszcze ujednolicenie polityki zagranicznej i obronnej⁸⁸.

W tym kontekście należy wspomnieć o dwóch pojawiających się efektach, tzn. efekcie kreacji i przesunięcia handlu, jakie mogą pojawić się w trzech przypadkach: gdy kraje udzielają sobie wzajemnie preferencji lub gdy tworzą strefę wolnego handlu bądź unię celną.

Efekt kreacji handlu wiąże się z tworzeniem nowych przepływów handlowych w związku z bardziej skuteczną specjalizacją na obszarze zintegrowanym (unii celnej lub strefy wolnego handlu). Mniej efektywna produkcja krajowa zastępowana jest przez dostawy z bardziej efektywnego kraju członkowskiego danego ugrupowania, który po wyeliminowaniu ceł i wprowadzeniu wolnego handlu ma możliwość pogłębiania specjalizacji oraz zwiększania wolumenu eksportu (kraj staje się bardziej efektywny). Sytuacja ta ma związek z takim podziałem pracy, w którym eksporterami na obszarze zintegrowanym są producenci wykazujący się największą efektywnością, a mniej efektywni ograniczają produkcję i zastępują ją importem. Zmianie ulega również poziom cen, gdyż ustala się jednolita cena ugrupowania kształtowana przez warunki produkcji w tych krajach, które charakteryzują się wyższą efektywnością. Efekt ten ma charakter pozytywny. Natomiast efekt przesunięcia handlu to zastępowanie mniej kosztownego importu z krajów nieczłonkowskich droższymi dostawami z krajów należących do ugrupowania. W wyniku tego procesu następuje przesunięcie handlu z rynku globalnego na te kraje członkowskie, które charakteryzują się mniejszą efektywnością produkcji. Producenci z krajów trzecich napotykają na bariery handlowe w dostępie do rynku ugrupowania i tracą udziały na tym obszarze. One przejmowane

⁸⁷ Jako najprostsza forma preferencyjnego porozumienia handlowego jest ona najczęściej stosowana. Może ona dotyczyć wszystkich towarów lub ograniczać się tylko do wybranych (np. artykułów przemysłowych). Por. szerzej J. Kundera, *Liberalizacja obrotów gospodarczych w strefach wolnego handlu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996, s. 80–84, 251–254.

⁸⁸ Szerzej na ten temat A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 254 i nn.

są z kolei przez bardziej kosztownych producentów z obszaru zintegrowanego, którzy korzystają na usunięciu ceł na obszarze ugrupowania. Ustala się również nowy poziom cen, który przewyższa poziom światowy. Prowadzi to do podniesienia kosztów importu. Efekt przesunięcia handlu ma charakter negatywny, gdyż nie przyczynia się do właściwej lokalizacji produkcji i ogranicza ekspansję handlu międzynarodowego⁸⁹.

Warto zaznaczyć, że od momentu przystąpienia do WTO Chiny podpisały porozumienia o strefach wolnego handlu, które obejmują 31 krajów i regionów. Chociaż dość późno podjęły kwestię podpisywania porozumień o charakterze regionalnym, to przystąpienie do WTO otworzyło im drogę do tego typu działań, przez co stały się aktywnym ich uczestnikiem. Dzięki temu znacznie powiększył się zakres geograficzny tych porozumień. Ekspansja ta rozpoczęła się od regionu azjatyckiego. Najwcześniej zostały zawarte umowy z sąsiadami – chodzi tu o specjalne regiony administracyjne – Hongkong i Makao oraz ASEAN (China–ASEAN FTA, CAFTA)⁹⁰. Chiny są też uczestnikiem porozumienia APTA (*Asia Pacific Trade Agreement*)⁹¹. Kraj ten poszedł jednak zdecydowanie dalej i zawarł porozumienia z Nową Zelandią, Chile, Pakistanem, Peru, a ostatnio również z Kostaryką i Tajwanem⁹². Jeśli chodzi o kraje europejskie, w lipcu 2013 roku Chiny podpisały wstępne porozumienie o utworzeniu strefy wolnego handlu ze Szwajcarią⁹³. Zgodnie z zapisami 12. Planu Pięcioletniego Chiny zamierzają przyspieszyć wdrażanie strategii dotyczącej zawierania porozumień o wolnym handlu (*Free Trade Area Strategy*), wzmocnić gospodarcze powiązania z głównymi partnerami handlowymi oraz pogłębić współpracę z rynkami wschodzącymi i krajami rozwijającymi się. Chiny podejmują działania i kontynuują negocjacje w celu podpisania podobnych porozumień m.in. z krajami EFTA, MERCOSUR, Koreą Południową, Australią oraz Unią Celną Afryki Południowej. Władze Chin uważają, że regionalne porozumienia handlowe (*Regional Trade Agreements* – RTAs) są uzupełnieniem wielostronnego systemu handlowego, zwłaszcza w sytuacji kontynuowania przez nie polityki otwarcia, respektując zapisy art. XXIV GATT 1994⁹⁴.

⁸⁹ Por. na ten temat P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, dz. cyt., s. 36–37.

⁹⁰ Współpraca Chin z krajami ASEAN oraz szczegóły dotyczące utworzenia tej strefy wolnego handlu omówione zostały w punkcie 4.2.2.

⁹¹ Członkami tego porozumienia są również Bangladesz, Indie, Korea Płd., Laos oraz Sri Lanka.

⁹² Zob. punkt 4.2.1.

⁹³ *China and Switzerland Commerce Minister Making FTA a New Start and Pushing up Bilateral Trade in All Aspects*, MOFCOM, http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/chinaswissen/chinaswissennews/201307/12887_1.html [dostęp: 15.11.2013].

⁹⁴ Artykuł ten umożliwia umacnianie współpracy między państwami poprzez tworzenie stref wolnego handlu i unii celnych, z pewnymi zastrzeżeniami. Jest to tzw. wyjątek ogólny od KNU. Por. art. XXIV: „Territorial Application – Frontier Traffic – Customs Unions and Free-trade Areas”, *The General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT 1947), http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_02_e.htm [dostęp: 16.06.2013].

Chiny są również członkiem APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation*) od 1991 roku. W 2011 roku 64,3% chińskiego importu pochodziło z tej grupy krajów. Były one też odbiorcami 61,3% chińskiego eksportu⁹⁵.

Według chińskiego rządu⁹⁶ umowy o wolnym handlu są nową płaszczyzną współpracy, która ma prowadzić do dalszego otwierania gospodarki i przyspieszania reform krajowych, ale przede wszystkim mają przyczyniać się do integracji Chin z gospodarką światową i wzmacniać współpracę gospodarczą innymi krajami. Podkreśla się również, że są one szczególnie ważne jako uzupełnienie wielostronnego systemu handlowego.

Można zatem przyjąć, że polityka handlowa Chin ma na celu rozwój wszechstronnych relacji z wieloma krajami, co wiąże się z dalszym dynamicznym rozwojem gospodarczym, a w szczególności ze wzrostem handlu zagranicznego Chin.

⁹⁵ Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012, s. 17–18 oraz dane MOFCOM: *China's Free Trade Agreements*, MOFCOM, <http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml> [dostęp: 15.11.2013].

⁹⁶ Por. *China's Free Trade Agreements*, MOFCOM, <http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml> [dostęp: 15.11.2013].

2. Chiny w systemie handlu międzynarodowego

Wydarzenia związane z II wojną światową, poprzedzone skutkami wcześniejszego kryzysu ekonomicznego, doprowadziły do trudnej sytuacji ekonomicznej zarówno w gospodarkach pokonanych, jak i zwycięskich Europy Zachodniej. To rodziło konieczność podjęcia konkretnych działań zmierzających do ich odbudowy, a w rezultacie ustabilizowania rynku międzynarodowego. Do realizacji tego celu planowano utworzyć trzy organizacje. Dwie z nich – Bank Światowy oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy – powołano już w 1944 roku na konferencji w Bretton Woods, natomiast trzecia – Międzynarodowa Organizacja Handlu – mimo przygotowanego statutu, nie została utworzona. W jej miejsce trzy lata później podpisano Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), który miał stanowić podstawę do budowy międzynarodowego systemu handlowego. GATT miał być rozwiązaniem tymczasowym, ostatecznie przetrwał prawie 50 lat, by w 1995 roku przekształcić się w Światową Organizację Handlu. Dzięki GATT i WTO system handlu międzynarodowego, jako ogół reguł i zasad, powoduje, że gospodarka światowa została ujęta w ramy, które umożliwiają sprawne funkcjonowanie krajów w zakresie podejmowanych działań odnoszących się do ich polityki handlowej. Budowa tego systemu rozpoczęła się praktycznie po zakończeniu II wojny światowej i podlega ciągłej ewolucji, głównie z powodu przystępowania kolejnych krajów, zwłaszcza takich, które wpływają w istotny sposób na kształtowanie handlu międzynarodowego (np. Chin).

Celem tego rozdziału jest przedstawienie przemian systemu handlu światowego, ze szczególnym uwzględnieniem w nim miejsca Chin. Omówiona zostanie również kwestia przystąpienia Chin do WTO, co z punktu widzenia przyjętej polityki otwarcia oraz aktualnej pozycji tego kraju na arenie międzynarodowej wydaje się mieć szczególnie ważne znaczenie. Istotny jest również fakt, że Chiny były założycielem GATT, czego znaczenie podkreślone zostało w preambule Protokołu Akcesji Chin do WTO¹. Warto podkreślić w tym miejscu, że Chiny nigdy nie uznały decyzji rządu na Tajwanie, po rewolucji z 1949 roku, która dotyczyła

¹ Zapis ten brzmi w oryginale następująco: „China was an original contracting party to the General Agreement on Tariffs and Trade 1947”. Por. *Protocol on the Accession of the People's Republic of China*, WT/L/432, World Trade Organization, 23 November 2001 (Preamble).

wystąpienia ChRL z GATT. Dlatego też złożony w 1986 roku wniosek traktowany był przez Chiny jako odnowienie członkostwa.

2.1. Przesłanki budowy międzynarodowego systemu handlowego: rola ITO

Plany dotyczące powołania międzynarodowej organizacji o charakterze globalnym, zajmującej się kwestiami handlu międzynarodowego, pojawiły się już w czasie II wojny światowej. Wysunięta ostatecznie przez Stany Zjednoczone w końcowej fazie wojny koncepcja stworzenia systemu międzynarodowych organizacji gospodarczych, które przyczyniłyby się do odbudowy zniszczonych wojną krajów i zapewniłyby sprawne funkcjonowanie powiązań między nimi, miała składać się z trzech elementów: organizacji do spraw walutowych, organizacji typu kredytowego oraz organizacji do spraw handlu międzynarodowego. Dwie pierwsze organizacje miały przyczynić się do uregulowania rynków finansowo-walutowych oraz odbudowy gospodarek krajów, które ucierpiały najbardziej podczas działań wojennych. Zadaniem ostatniej z nich miało być eliminowanie barier w wymianie handlowej między krajami.

Stany Zjednoczone, które w znacznie mniejszym stopniu odczuły działania wojenne (stan ich gospodarki pozwalał na zwiększoną produkcję i rozwój rolnictwa), osiągnęły silną pozycję na rynku światowym. Jako największe mocarstwo nie musiały obawiać się konkurencji. Dlatego też wykazywały zainteresowanie jak najszybszym zniesieniem wprowadzonych już w czasie wielkiego kryzysu ograniczeń i utrudnień w przepływach zarówno towarów, jak i kapitału. Utrudnienia te utrzymywane były w czasie odbudowy krajów ze zniszczeń spowodowanych wojną i w znacznym stopniu utrudniały np. sprzedaż amerykańskich towarów za granicę. Kraje Europy Zachodniej również popierały koncepcję zniesienia ograniczeń w handlu międzynarodowym, ale dopiero po ustabilizowaniu ich własnej sytuacji gospodarczej.

Chęć liberalizacji handlu światowego oraz brak większych zagrożeń ze strony konkurencji spowodowały, że już bezpośrednio po wojnie USA dokonały jednostronnej obniżki własnych ceł importowych do poziomu 20%, gdyż uważano, że wolny handel prowadzi do bogactwa i sprzyja rozwojowi produkcji, co może przyczynić się do osiągnięcia stabilizacji na świecie. Jednak obawiano się, że pozostałe znaczące kraje nie podzielą takiego stanowiska i będą chronić własne rynki przed napływem amerykańskich towarów. Dlatego jeszcze w latach wojny, oferując pomoc gospodarczą dla sojuszników w ramach programu Lend-Lease, USA wymogły zobowiązanie dotyczące liberalizacji zasad polityki handlowej po wojnie. Kluczowe było tu stanowisko Wielkiej Brytanii, która złożyła wymaganą obietnicę, obawiając się jednak jej niedotrzymania ze względu na wyniszczoną przez wojnę gospodarkę².

² Lend-Lease Act – ustawa o pożyczce i dzierżawie, która została uchwalona przez Kongres USA 11 marca 1941 roku. Dotyczyła ona udzielania pomocy materialnej krajom

Jeszcze przed zakończeniem działań wojennych USA przystąpiły do realizacji koncepcji dotyczącej przyszłości gospodarki światowej. Z ich inicjatywy powstała Administracja Narodów Zjednoczonych do spraw Pomocy i Odbudowy (*United Nations Relief and Rehabilitation Administration* – UNRRA). Ale dopiero powołanie do życia w 1944 roku na konferencji w Bretton Woods dwóch organizacji typu finansowego stanowiło realizację zamierzeń amerykańskich. Pierwszą z nich był Międzynarodowy Fundusz Walutowy, który miał wpływać na globalną płynność i politykę gospodarczą (głównie monetarną) państw członkowskich, drugą natomiast – Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, którego zadaniem było kredytowanie przedsięwzięć mających na celu odbudowę zniszczeń wojennych i rozwój gospodarczy³.

Trzecia instytucja, Międzynarodowa Organizacja Handlu (*International Trade Organization* – ITO), miała zająć się głównie liberalizacją i koordynacją międzynarodowej polityki handlowej, problemami surowcowymi oraz zapewnieniem pełnego zatrudnienia⁴.

Mimo że nie doszło do utworzenia ITO, warto jednak bliżej zająć się tą kwestią, gdyż zakres tematyczny, jakim miała zajmować się ta organizacja był bardzo istotny dla handlu międzynarodowego oraz, co warto podkreślić, był szerszy niż zakres działalności GATT w początkowej fazie jego istnienia. Do tych tematów powrócono w GATT w późniejszym okresie. Mowa tu między innymi o istocie wzajemnych relacji między inwestycjami a handlem. Ustalenia, które zostały przyjęte podczas rund GATT, nie obejmowały środków polityki inwestycyjnej.

walczącym z Niemcami. Głównym beneficjentem była Wielka Brytania. Warunkiem uzyskania pomocy była deklaracja państwa o uczestnictwie w organizacji liberalnego systemu ekonomicznego po zakończeniu wojny. Por. szerzej na ten temat P. Jachowicz, *Gospodarka świata 1945–2000 (USA – Europa Zachodnia – Japonia)*, WSM SIG, Warszawa 2003, s. 54 i nn. oraz C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt., s. 43.

³ Por. szerzej: J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 322 i nn. oraz J. Dzikowska-Zawirska, W. Włodarczyk-Guzek, *Od ITO do WTO – próby regulowania handlu światowego*, [w:] K. Budzowski, S. Wydimus (red.), *Problemy handlu międzynarodowego*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2000, s. 23.

⁴ Najwcześniej tymi zagadnieniami zajęły się właśnie USA i Wielka Brytania – państwa dominujące w wymianie handlowej (Stany Zjednoczone proponowały redukcję własnych taryf celnych, aby zachęcić inne kraje do analogicznych posunięć, czego efektem miała być poprawa zbytu amerykańskich towarów na rynkach krajów zniszczonych przez II wojnę światową; Wielka Brytania popierała wzajemne ustępstwa pod warunkiem udzielenia jej przez USA adekwatnej pomocy finansowej na pokrycie importu i wyrażenia zgody na stosowanie pewnych restrykcji w celu przywrócenia równowagi bilansu płatniczego). Kraje te podpisały dwa porozumienia – Mutual Agreement Act w 1941 roku, a w 1942 roku tzw. Kartę Atlantycką – zgodnie z którymi zobowiązały się do wyeliminowania dyskryminacji we wzajemnej wymianie. Karta Atlantycka stała się podstawą dalszych prac, które na celu miały powołanie Międzynarodowej Organizacji Handlu. Por. na ten temat m.in. R.R. Ludwikowski, *Handel międzynarodowy*, C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 72 i nn. oraz C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt., s. 43 i nn.

Niemniej jednak tkwiły u podstaw wielu dyskusji dotyczących tzw. nowych problemów w handlu międzynarodowym. Zawarte w Karcie Hawańskiej z 1948 roku prawo do ustalania warunków dokonywanych inwestycji, które odpowiadały potrzebom narodowych planów rozwojowych, miało być jednym z elementów tworzących ramy działania Międzynarodowej Organizacji Handlu (ITO). Jednak kwestie związane z inwestycjami i ich wpływ na handel międzynarodowy prześlały być w GATT sprawą pierwszoplanową wraz z upadkiem koncepcji ITO. Dopiero w Deklaracji rozpoczynającej Rundę w 1986 roku państwa członkowskie GATT wyraziły chęć modyfikacji artykułów odnoszących się do inwestycji⁵.

Kryzys gospodarczy lat 1929–1932⁶ zaowocował podpisaniem już w 1936 roku trójstronnego porozumienia między Stanami Zjednoczonymi, Wielką Brytanią i Francją, które dotyczyło stabilizacji wymiany walut krajowych, czyli dolara, funta i franka. Do porozumienia dołączyły również Dania, Belgia oraz Szwajcaria. II wojna światowa opóźniła planowane działania, do których powrócono dopiero pięć lat później, czyli w 1941 roku, kiedy to Sekretarz Skarbu USA zlecił specjalście od polityki monetarnej Harremu D. White'owi przygotowanie raportu oceniającego możliwości stworzenia funduszu, którego celem byłaby stabilizacja wymiany walutowej między krajami alianckimi. Rok później White opracował trzy propozycje raportu. Równocześnie nad podobnym planem pracował w Wielkiej Brytanii John Maynard Keynes. Zarówno White, jak i Keynes akcentowali w raportach, że w okresie powojennym konieczne będzie stworzenie dwóch międzynarodowych instytucji, które wspierałyby proces powojennej odbudowy i rozwoju. Zadaniem instytucji miało również być wspomaganie rozwoju handlu międzynarodowego, m.in. poprzez ograniczenie wahań walutowych. Jednakże zasadnicze różnice w planach White'a oraz Keynesa dotyczyły, ogólnie mówiąc, zróżnicowanej sytuacji ekonomicznej Wielkiej Brytanii oraz Stanów Zjednoczonych w tamtym okresie. Znaleźnienie porozumienia trwało ponad dwa lata, gdyż zdaniem Amerykanów, Keynes zamierzał stworzyć narzędzie zapewniające Anglii „stosunkowo łatwy dostęp do amerykańskich zasobów kredytowych”. Z kolei zdaniem Anglików państwa, które w znacznie mniejszym stopniu odczuły działania wojenne i „posiadały potencjał wierzycielski powinny być współodpowiedzialne za sytuację finansową krajów dłużniczych”⁷.

W lutym 1946 roku Rada Gospodarczo-Społeczna ONZ podjęła uchwałę o zwołaniu Konferencji w sprawie Handlu i Zatrudnienia i utworzyła komitet, który zajął się przygotowaniem obrad oraz projektem statutu międzynarodowej organizacji do spraw handlu. Pierwsza sesja komitetu odbyła się w Londynie w dniach 15 października–26 listopada 1946 roku. Uczestnikami były głównie

⁵ Por. na ten temat J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., s. 281–282.

⁶ Wartość międzynarodowej wymiany handlowej spadła wtedy o 63%. Por. szerzej D.D. Driscoll, *What is the International Monetary Fund?*, International Monetary Fund, Washington D.C. 1994, s. 3–4.

⁷ Por. szerzej na ten temat R.R. Ludwikowski, *Handel międzynarodowy*, dz. cyt., s. 52–55.

kraje wysoko rozwinięte. Ustalono pierwszą wersję statutu, która obejmowała zagadnienia związane z zatrudnieniem, polityką handlową, ograniczeniami stosowanymi w handlu i rozwojem gospodarczym. W 1947 roku w Genewie odbyła się druga sesja, na której zajęto się kolejnymi problemami związanymi z uruchomieniem organizacji do spraw handlu. W listopadzie 1947 roku w Hawanie rozpoczęły się obrady Konferencji Narodów Zjednoczonych w sprawie handlu i zatrudnienia, które trwały do marca 1948 roku. W obradach tych uczestniczyła również Polska. Statut ITO, zwany Kartą Hawańską, został podpisany przez 54 państwa, jednakże tylko dwa państwa (tzn. Australia i Libia) ratyfikowały jej statut⁸. Przyczyn tego zjawiska można z pewnością upatrywać, po pierwsze, w braku w przyszłej organizacji krajów socjalistycznych (ZSRR wycofał się z prac, krytykując artykuł zakładający, że kraje socjalistyczne mają przyjąć na siebie zobowiązania dotyczące importu towarów od przyszłych krajów członkowskich na łączną kwotę nie niższą niż uzgodniona dla danego okresu); po drugie – w postawie samych Stanów Zjednoczonych, które nie ratyfikowały statutu ze względu na zawarte w nim kłopotliwe dla USA zobowiązania;⁹ i po trzecie – w próbie zawarcia w statucie tej organizacji zbyt wielu zagadnień jednocześnie, nie skupiając się bezpośrednio na wymianie handlowej. Mimo licznych problemów przez wiele lat uważano jednak, że Karta Hawańska wejdzie w życie. Dopiero w 1952 roku zrezygnowano z jej ratyfikacji po odrzuceniu przez senat USA uchwały o wprowadzeniu w życie statutu ITO¹⁰.

Mimo niepowodzeń związanych z utworzeniem Międzynarodowej Organizacji Handlu, 30 października 1947 roku został podpisany w Genewie Układ Ogólny w sprawie Taryf i Handlu (GATT), który nawiązywał do statutu ITO i odnosił się do koncepcji wolności handlu światowego. Strony biorące udział w negocjacjach taryfowych nie zrezygnowały z uzgodnionych już wcześniej obniżek stawek celnych i niektórych zapisów Karty Hawańskiej. Układ był traktowany jako rozwiązanie tymczasowe do czasu powołania Międzynarodowej Organizacji Handlu. Organizacja ta nigdy nie powstała, a GATT wszedł w życie 1 stycznia 1948 roku – po podpisaniu go przez Austrię, Belgię, Francję, Holandię, Kanadę, Kube, Luksemburg, Stany Zjednoczone i Wielką Brytanię – i funkcjonował przez prawie 50 lat, realizując właściwie idee będące założeniami ITO¹¹.

⁸ Por. tamże oraz P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, dz. cyt., s. 305–306.

⁹ USA uznały, że przystąpienie do ITO uzależni je od decyzji podejmowanych przez organizację międzynarodową (ze względu na założenia statutowe organizacji). Podpisanie GATT potwierdzało tylko zaakceptowanie ogólnych zasad i zostawiało Kongresowi prawo do decydowania w sprawach handlowych. Stąd polityka handlowa pozostawała wciąż sprawą wewnętrzną. Por. na ten temat R.R. Ludwikowski, *Handel międzynarodowy*, dz. cyt., s. 72–75.

¹⁰ Por. szerzej J. Dzikowska-Zawirska, W. Włodarczyk-Guzek, *Od ITO do WTO – próby regulowania handlu światowego*, dz. cyt., s. 23–26.

¹¹ Por. C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt., s. 10 i nn. oraz P. R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics*, dz. cyt., s. 230–231.

W okresie powojennym, w związku z upadkiem koncepcji Międzynarodowej Organizacji Handlu, GATT pełnił funkcję w zasadzie jedyne forum negocjacyjnego dla eliminowania wzajemnych ograniczeń w handlu międzynarodowym. Warto zaznaczyć, że członkostwo w Układzie było teoretycznie otwarte dla wszystkich krajów. Jednak praktycznie do lat osiemdziesiątych XX wieku większość państw socjalistycznych nie brała udziału w jego pracach, uważając go za „narzędzie międzynarodowego imperializmu”¹². Rozpoczęcie zimnej wojny, konflikt za linii Wschód–Zachód oraz zupełnie odmienne założenia dotyczące polityki gospodarczej tych krajów spowodowały, że kraje socjalistyczne generalnie zrezygnowały z uczestnictwa w porozumieniu GATT¹³.

2.2. Powstanie i znaczenie GATT

Tekst Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (*General Agreement on Tariffs and Trade*), który obowiązywał do czasu wejścia w życie WTO, czyli tzw. GATT 1947, składał się z preambuły, 38 Artykułów podzielonych na cztery części, oraz załączników¹⁴.

W preambule zaznaczono cel układu, który został określony jako liberalizacja handlu międzynarodowego towarami, czyli redukcja ceł importowych oraz wyeliminowanie innych przeszkód i przeciwdziałanie dyskryminacji¹⁵. Realizowanie tych celów miało zapewnić stabilne warunki rozwoju handlu światowego, czego rezultatem miało być lepsze wykorzystanie zasobów produkcyjnych i wzrost gospodarczy w poszczególnych krajach.

Teoretyczną podstawę GATT tworzą więc zasady ekonomii klasycznej, a głównie wyższość wolnego handlu nad ingerencją państwa w wymianę gospodarczą z zagranicą.

Warto jednak zaznaczyć, że początki działalności GATT to powojenny okres trudności gospodarczych w wielu krajach. Stąd zasada ta musiała być wprowadzana stopniowo, w drodze sukcesywnego eliminowania barier handlowych i niewprowadzania nowych utrudnień.

Struktura układu jest dość skomplikowana. Warto ją jednak omówić, ponieważ wiele zapisów obowiązuje nadal, po przeniesieniu do statutu WTO. Znalazło

¹² Por. P. Jachowicz, *Gospodarka świata 1945–2000 (USA – Europa Zachodnia – Japonia)*, dz. cyt., s. 55–56.

¹³ Polityka celna krajów socjalistycznych nie odgrywała znaczącej roli ze względu na państwowy monopol handlu zagranicznego. Co prawda uczestnikami GATT były Czechosłowacja, Polska i Jugosławia, ale ich udział w układzie miał na celu jedynie ułatwienie eksportu do tzw. drugiego obszaru płatniczego, czyli krajów kapitalistycznych.

¹⁴ *The General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT 1947). Dokumenty dostępne na stronie: http://www.wto.org/english/docs_e/gattdocs_e.htm [dostęp: 10.10.2013].

¹⁵ W oryginale zapis ten brzmi następująco: „Substantial reduction of tariffs and other barriers to trade and to the elimination of discriminatory treatment in international commerce”. Por. tamże.

to również odzwierciedlenie w Protokole Akcesji Chin do WTO w postaci zapisów dotyczących m.in. stosowania zasady niedyskryminacji oraz reguły narodowej¹⁶.

Pierwsza część układu ma znaczenie podstawowe i przez lata była w pełni obowiązująca (artykuły I i II). Dotyczyła klauzuli największego uprzywilejowania (KNU, *General Most-Favoured-Nation Treatment*) oraz list koncesji (*Schedules of Concessions*).

Artykuł I układu¹⁷ mówi, że „w odniesieniu do wszelkiego rodzaju ceł i opłat nakładanych na import lub eksport lub w związanych z nimi bądź pobieranych z tytułu międzynarodowych przekazów płatności dotyczących importu lub eksportu oraz do wszelkich przepisów i formalności związanych z importem lub eksportem [...] wszelkie korzyści, ulgi, przywileje lub zwolnienia przyznawane przez jakąkolwiek układającą się stronę jakimukolwiek produktowi pochodzącemu z jakiegokolwiek innego kraju lub przeznaczonemu do niego będą niezwłocznie i bezwarunkowo rozciągnięte na podobny produkt pochodzący z terytoriów lub przeznaczony do terytoriów wszystkich innych układających się stron”. Uzupełnia go artykuł II, mówiący że „każda układająca się strona zapewni w handlu z innymi układającymi się stronami traktowanie nie mniej korzystne niż to, które przewidziano w odpowiedniej części właściwej listy załączonej do niniejszego układu”¹⁸.

Artykuły od III do XXIII stanowią drugą część układu, zawierającą przepisy głównie o środkach pozataryfowych, środkach ochrony przed nieuczciwą konkurencją (np. Artykuł VI – Cła antydumpingowe i wyrównawcze), wyjątkach od zasad ogólnych GATT oraz o klauzuli narodowej (Artykuł III – Traktowanie narodowe w zakresie podatków i przepisów prawnych)¹⁹.

W porównaniu do pierwszej części – druga nie obowiązywała w pełni wszystkich członków, a tylko „w najszerszym zakresie, który nie jest sprzeczny z ustawodawstwem obowiązującym w dniu wejścia w życie niniejszego protokołu”²⁰.

¹⁶ Por. *Protocol on the Accession of the People's Republic of China*, WT/L/432, World Trade Organization, 23 November 2001. Protocols of accession for new members since 1995, including commitments in goods and services, dokumenty dostępne na stronie: http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/completeacc_e.htm [dostęp: 15.11.2013].

¹⁷ Por. *The General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT 1947), Article I. Tekst dokumentu w oryginale dostępny na stronie: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf [dostęp: 15.11.2013].

¹⁸ Tamże, art. II.

¹⁹ Artykuł III mówi jednoznacznie, iż „układające się strony uznają, że wewnętrzne podatki i inne wewnętrzne opłaty, jak również ustawy, przepisy i wymogi wpływające na sprzedaż, oferowanie do sprzedaży na rynku wewnętrznym, zakup, przewóz, dystrybucję lub użytkowanie produktów oraz wewnętrzne przepisy ilościowe wymagające mieszania, przetwarzania lub użytkowania tych produktów w określonych ilościach lub proporcjach, nie powinny być stosowane do produktów importowanych lub produktów krajowych w sposób stwarzający ochronę produkcji krajowej”. Por. *The General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT 1947), art. III.

²⁰ 1 stycznia 1948 roku osiem krajów (na czele ze Stanami Zjednoczonymi) podpisało tzw. Protokół Tymczasowego Stosowania. Był on umową, która obligowała umawiające się

Mowa tu o tzw. *grandfather clause* (klauzuli dziadka)²¹. Ograniczenie całkowitego obowiązywania uregulowań układu z jednej strony umożliwiło szerszy udział krajów w układzie, z drugiej natomiast – pojawił się problem różnic przepisów, które obowiązywały w poszczególnych krajach, a dotyczyły konkretnej kwestii, np. antydumpingu. Płyne z tego wniosek, że od samego początku funkcjonowania układu wynikające z niego zobowiązania nie były dla wszystkich członków jednakowe.

Kolejna część, trzecia, czyli Artykuły XXIV–XXXV, była w pełni obowiązująca. Obejmowała tryb zmian udzielonych wcześniej koncesji, sprawy proceduralne i niektóre wyjątki od zasad GATT (np. tworzenie stref wolnego handlu czy unii celnych jako preferencyjnych porozumień handlowych)²².

Pozostałe Artykuły, czyli od XXXVI do XXXVIII, stanowią czwartą część tekstu układu ogólnego, zatytułowaną „Handel i rozwój” (*Trade and Development*). Dotyczyła ona krajów rozwijających się, zwłaszcza ich specjalnych przywilejów w handlu²³.

GATT opierał swe założenia na pięciu głównych zasadach, które określane były jako „kodeks dobrego postępowania w handlu międzynarodowym i były [zasady te – przyp. E.M.] podporządkowane realizacji celów układu”²⁴. Członkowie GATT byli zobowiązani do przestrzegania:

- Klauzuli największego uprzywilejowania (KNU) – istotę KNU stanowiła równość traktowania (zasada niedyskryminacji) partnerów zagranicznych, co oznaczało brak możliwości przyznania jednemu partnerowi (i tylko jemu) szczególnych korzyści, gdyż wszyscy mają do nich jednakowe prawa. To także zakaz dyskryminacji jakiegokolwiek członka porozumienia w stosunkach handlowych, co oznaczało konieczność udzielenia mu wszystkich przywilejów, jakie uzyskali inni członkowie GATT²⁵. Z zasady równego traktowania

strony do przestrzegania zasad GATT. *Protocol of Provisional Application of the General Agreement on Tariffs and Trade*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gatt_ai_e/prov_appl_gen_agree_e.pdf [dostęp: 9.05.2013].

²¹ Klauzula ta zezwalała pierwotnym członkom na zachowanie ich wewnętrznych przepisów handlowych, które w chwili przystępowania do GATT różniły się od zapisów II części układu. Dlatego też uregulowania niekorzystne dla danego kraju zawarte w tej części mogły zostać odrzucone, a w ich miejsce stosowano przepisy narodowe. Por. na ten temat R.R. Ludwikowski, *Handel międzynarodowy*, dz. cyt., s. 75 i nn.

²² Artykuł XXIV – Terytorialny zakres stosowania, handel przygraniczny, unie celne i strefy wolnego handlu. *The General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT 1947), art. XXIV.

²³ Ta część została włączona do tekstu układu ogólnego pod naciskiem krajów słabiej rozwiniętych dopiero w 1965 roku.

²⁴ Por. E. Kawecka-Wyrzykowska, *Runda Urugwajska GATT i jej znaczenie dla Polski*, SGH, Warszawa 1991, rozdz. 1.

²⁵ Bezwarunkowy charakter KNU oznaczał, że każde państwo członkowskie miało prawo do wszystkich ustępstw handlowych i przywilejów udzielonych przez danego partnera innym członkom bez konieczności spełnienia jakichkolwiek dodatkowych warunków. To odróżniało ją od stosowanej do okresu międzywojennego warunkowej KNU, która dawała możliwość dyskryminacyjnego traktowania partnerów w stosunkach między-

wszystkich partnerów zostały wyłączone kraje o gospodarkach centralnie planowanych, kraje należące do unii celnych i stref wolnego handlu, kraje rozwijające się, korzystające ze statusu GSP oraz kraje powołujące się na uprzywilejowania historyczne (wspomniana wcześniej *grandfather clause*). Oprócz tych wyjątków GATT przewidywał możliwość zwolnienia partnerów od nałożonych zobowiązań (tzw. *waivers*)²⁶.

- Zasady wzajemności (równości korzyści i koncesji) – jako uzupełnienie KNU. Żadna układająca się strona GATT nie była zobowiązana do redukcji swoich stawek celnych lub do udzielania innych koncesji bez uzyskania wzajemnych ustępstw od kraju partnerskiego. Zwolnione z odwzajemniania koncesji handlowych były kraje rozwijające się oraz słabo rozwinięte, zwłaszcza w ramach systemu GSP.
- Reguły narodowej – oznaczała ona, że produkty importowane nie powinny być traktowane mniej korzystnie niż podobne produkty pochodzenia krajowego. Klauzula ta dotyczyła w głównej mierze obciążeń podatkowych oraz innych przepisów związanych ze sprzedażą, zakupem, przewozem, dystrybucją czy użytkowaniem towarów na krajowym rynku.
- Reguły wolnego handlu – podstawowym celem konwencji była redukcja ograniczeń w handlu oraz zwiększenie swobodnego przepływu towarów przez granice państw. GATT przewidywał, że podstawowym instrumentem ochrony rynków powinny być cła, a nie inne narzędzia polityki handlowej.
- Reguły negocjacji wielostronnych – rokowania handlowe prowadzone między partnerami miały odbywać się w ramach rund, które zwykle trwają kilka lat²⁷.

2.2.1. Rundy negocjacyjne oraz ich znaczenie dla procesów liberalizacji handlu światowego

W ramach systemu GATT odbyło się osiem rund negocjacyjnych. Podczas trwania ósmej rundy powołano Światową Organizację Handlu. Runda Rozwoju z Doha, dziewiąta w całym systemie GATT/WTO, a pierwsza w ramach WTO, rozpoczęła się w 2001 roku i trwa nadal. Efekty rund, związane z liberalizacją handlu światowego, prezentuje Tabela 3.

narodowych. Por. szerzej Z. Kamecki, J. Sołdaczuk, W. Sierpiński, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Zarys teorii i praktyki*, PWE, Warszawa 1964, s. 485.

²⁶ Mówi o tym ustęp 5 art. XXV GATT. Zwolnienie takie jest możliwe wyłącznie w nadzwyczajnych okolicznościach i może zostać udzielone za zgodą co najmniej większości 2/3 państw uczestniczących w głosowaniu (przy zastrzeżeniu, że ta kwalifikowana większość stanowi więcej niż połowę wszystkich państw należących do GATT). Por. *The General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT 1947), art. XXV – Joint Action by the Contracting Parties. Zob. także R.R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, t. 1, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996, s. 75–76.

²⁷ Por. *The General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT 1947), art. I–III oraz R.R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, dz. cyt., s. 76.

Negocjacje w ramach rund prowadzonych na forum GATT przyczyniły się istotnie do redukcji ceł oraz licznych barier o charakterze pozataryfowym, przez co zbliżono się do osiągnięcia celu GATT, czyli liberalizacji handlu międzynarodowego. Najbardziej istotne były jednak rokowania w ramach Rundy Urugwajskiej, gdyż poruszane tam kwestie były odpowiedzią na zmiany zachodzące na rynku światowym w zakresie wymiany handlowej.

Tabela 3. Redukcje stawek celnych wynegocjowane w ramach GATT

Rundy	Udział handlu objętego obniżką ceł w ogólnej wartości handlu światowego (w %)	Wysokość redukcji w % (dla pierwszych pięciu rund dane dotyczą tylko USA ze względu na brak danych całościowych)	Liczba krajów uczestniczących w negocjacjach	Omawiane tematy
Genewa (1947)	44	35	23	stawki celne
Annecy (1949)	3	35	13	stawki celne
Torquay (1950–1951)	9	27	38	stawki celne
Genewa (1956)	11	15	26	stawki celne
Genewa, Runda Dillona (1960–1961)	14	20	26	stawki celne
Genewa, Runda Kennedy'ego (1964–1967)	64	33	62	stawki celne oraz środki anty-dumpingowe (Kodeks Anty-dumpingowy GATT)
Genewa, Runda Tokijska (1973–1979)	33 artykuły przemysłowe 30 artykuły rolne ²⁸	38 40	102	stawki celne oraz narzędzia pozataryfowe, rewizja Kodeksu Antydumpingowego GATT, uchwalenie Kodeksu Subsydiów
Genewa, Runda Urugwajska (1986–1994)	30	39	123	stawki celne oraz narzędzia pozataryfowe, usługi, własność intelektualna, rozwiązywanie sporów, tekstylia, rolnictwo, utworzenie WTO itp.

²⁸ Artykuły rolne były praktycznie poza liberalizacją aż do momentu rozpoczęcia Rundy Urugwajskiej z powodu ich politycznego oraz strategicznego znaczenia. Po raz pierwszy niewielką obniżkę ceł na te artykuły wynegocjowano podczas Rundy Tokijskiej, ale krajowe rynki rolne nadal chronione były przez wysokie bariery pozataryfowe.

Runda Rozwoju (Runda z Doha) (2001–), formalnie rozpoczęła się 31.01.2002	w trakcie negocjacji	w trakcie negocjacji	rolnictwo, usługi, dostęp do rynku produktów nierolniczych, handlowe aspekty praw własności intelektualnej – TRIPS), związek między handlem a inwestycjami, związki pomiędzy handlem a polityką konkurencji, przejrzystość w zakupach rządowych, ułatwienia w handlu, antydumping i subsydia, regionalne porozumienia handlowe, uzgodnienia w sprawie rozstrzygania sporów, związek pomiędzy handlem a środowiskiem, handel elektroniczny, kraje o niewielkim potencjale gospodarczym, handel, zadłużenia i finanse, handel i transfer technologii, współpraca techniczna, kraje najmniej rozwinięte, specjalne i zróżnicowane traktowanie krajów rozwijających się
--	----------------------	----------------------	---

Źródło: opracowanie własne na podstawie: C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt., s. 44; B. Balassa, *Comparative advantage, trade policy and economic development*, Harvester Wheatsheaf, New York–London 1989, s. 191 oraz *The GATT years: from Havana to Marrakesh*, http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm#pgatt [dostęp: 15.03.2013].

2.2.2. Runda Urugwajska

Propozycja przeprowadzenia kolejnej rundy rokowań w sprawie liberalizacji handlu światowego została przedłożona na spotkaniu ministerialnym GATT już w 1982 roku, czyli kilka lat przed jej formalnym rozpoczęciem. Wówczas jednak, w okresie nasilania się tendencji protekcjonistycznych, nie zapadły decyzje o jej rozpoczęciu. Większość państw była skupiona na pokonywaniu trudności gospodarczych, takich jak bezrobocie czy inflacja, a procesy liberalizacji schodziły nieuchronnie na dalszy plan. Zwłaszcza że traktowano liberalizację jako zagrożenie dla krajowej produkcji. Dopiero pod koniec 1986 roku w Punta del Este w Urugwaju, z inicjatywy prezydenta USA Ronalda Reagana, gdy sytuacja gospodarcza na świecie była nieco bardziej uregulowana – podjęto decyzję o rozpoczęciu kolejnej rundy negocjacji handlowych³⁰.

²⁹ Zob. *Members and Observers*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm [dostęp: 1.12.2014].

³⁰ C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt., s. 45 i nn.

Warto podkreślić, że właśnie podczas Rundy Urugwajskiej rozpoczęły się negocjacje dotyczące akcesji Chin do GATT. Chiny wyraziły gotowość włączenia się do grupy krajów opowiadających się za dalszą liberalizacją handlu międzynarodowego. W tym celu podpisały końcowe porozumienie Rundy Urugwajskiej i podjęły szereg działań dostosowawczych³¹.

Zakładano, że rozpoczęcie rokowań w ramach kolejnej rundy zapobiegnie spodziewanym recesjom oraz uchroni przed nadejściem kolejnej fali działań protekcyjnych. Za podstawową przesłankę rozpoczęcia rundy uznano właśnie nasilający się od połowy lat 70. protekcyjizm handlowy, który był związany głównie ze zmianami w układzie sił gospodarczych na świecie. Zmiany te uwidaczniały się w szybkim wzroście możliwości eksportu przemysłowego z tzw. krajów szybko uprzemysławiających się, głównie Azji Południowo-Wschodniej, przy jednoczesnej utracie międzynarodowej przewagi konkurencyjnej wielu dziedzin produkcji w krajach rozwiniętych. Sytuacja ta zauważalna była nie tylko w przemyśle typowo pracochłonnym, jak tekstylny-odzieżowy, ale również w przemyśle komputerowym czy samochodowym, czyli naukochołonnym. Ponadto zaostrzenie problemu narastającej konkurencji na rynku światowym ze strony krajów szybko rozwijających się spotęgował pierwszy kryzys naftowy³² i związana z nim ogólnoświatowa recesja gospodarcza, najsilniejsza od momentu zakończenia II wojny światowej. Wzrost tańszego importu z krajów azjatyckich do krajów rozwiniętych zbiegł się ze znacznym bezrobociem i spadkiem popytu. W związku z zaistniałą sytuacją i naciskiem krajowych producentów zagrożonych konkurencją tańszych, zagranicznych wyrobów, kraje rozwinięte były zmuszone do ograniczania importu. Nie korzystały jednak z instrumentów ochrony, jakie przewidywał GATT³³. Narastała więc protekcja w postaci tzw. środków szarej strefy (GATT ich nie przewidywał lub wyraźnie nie zabraniał – najczęściej były to dobrowolne ograniczenia eksportu, tzw. VERs), które nie były znane w czasie prac nad tekstem układu, ale sprzeczne z duchem liberalizmu. Dlatego też nowe narzędzia protekcyjizmu stały się jednym z tematów w rokowaniach Rundy Urugwajskiej³⁴.

Nie mniej ważną przyczyną rozpoczęcia rundy w 1986 roku była kwestia postanowień GATT. Opracowany zaraz po II wojnie światowej (kiedy to rzeczywistość gospodarcza odbiegała znacznie od tej z połowy lat 80.) tekst układu funkcjonował, z niewielkimi zmianami, przez prawie 50 lat. Pojawiła się sytu-

³¹ Zob. na ten temat punkt 2.5.

³² Kryzys ten spowodowany był podniesieniem cen ropy naftowej przez kraje OPEC w 1973 roku o kilkaset procent. Organizacja Krajów Eksportujących Ropę Naftową (*Organization of the Petroleum Exporting Countries* – OPEC) powstała w 1960 r. w Bagdadzie. Celem kartelu zrzeszającego obecnie 12 państw jest kontrola światowego wydobycia tego surowca, poziomu cen oraz opłat eksploatacyjnych.

³³ Np. Artykuł XIX GATT dopuszczał możliwość wprowadzenia czasowych środków protekcji, które ograniczały import w sytuacji, gdy następuje szybki wzrost importu, czego skutkiem jest szkoda (lub jej zagrożenie) dla krajowej produkcji.

³⁴ Szerzej na ten temat por. E. Kawecka-Wyrzykowska, *Runda Urugwajska GATT i jej znaczenia dla Polski*, dz. cyt., rozdz. 1.

acja, w której część pierwotnych ustaleń przestała odpowiadać ówczesnym warunkom. Ponadto coraz mocniej zaznaczał się brak równowagi między prawami a obowiązkami członków GATT i to zarówno w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się. Dlatego pojawiła się konieczność dostosowania postanowień GATT do nowej sytuacji gospodarczej świata końca XX wieku. Uznano również, że GATT powinien odpowiadać najbardziej aktualnym wyzwaniom handlu międzynarodowego i objąć regulacjami nowe dziedziny obrotu gospodarczego. Kwestia ta dotyczyła zwłaszcza dynamicznego rozwoju inwestycji zagranicznych oraz konieczności ochrony własności intelektualnej. Ostatecznie negocjacje Rundy Urugwajskiej objęły nieuwzględnione wcześniej przez układ obszary działalności gospodarczej, co swój przejaw znalazło w konkretnych porozumieniach³⁵.

Ponadto warto zauważyć, że GATT skupiał się na handlu towarami. Nie było w nim uregulowań dotyczących usług czy ochrony własności intelektualnej. Nie rozwiązywał też kwestii związanych z subsydiami, zwłaszcza rolniczymi, które były przyczyną konfliktów na arenie międzynarodowej.

Do najważniejszych celów negocjacji w ramach Rundy Urugwajskiej należy zaliczyć³⁶:

- dalszą liberalizację handlu międzynarodowego (zwłaszcza w sektorze rolnym i tekstylnym);
- ustanowienie multilateralnych reguł prowadzenia handlu usługami (wzoru-
jąc się na postanowieniach w ramach GATT, dotyczących handlu towarami);
- wzmocnienie zasad funkcjonowania międzynarodowego obrotu gospodar-
czego.

Warto zaznaczyć, że wynikiem Rundy Urugwajskiej było również przyjęcie porozumień regulujących kwestie proceduralne o istotnym znaczeniu dla funkcjonowania organizacji. Są to porozumienia w sprawie zasad i procedur regulujących rozstrzyganie sporów oraz w sprawie mechanizmu przeglądów polityki handlowej³⁷.

Postanowienia Rundy Urugwajskiej wprowadzały najbardziej istotne zmiany związane z liberalizacją handlu, a największym jej sukcesem było powołanie Światowej Organizacji Handlu.

W celu zrealizowania założeń Rundy Urugwajskiej powołanych zostało piętnaście tzw. grup negocjacyjnych. Sześć z nich miało za zadanie redukcję ceł oraz ograniczeń pozataryfowych, czyli liberalizację handlu towarami, a przez to poprawę dostępu do rynku. Osobna grupa zajmowała się handlem usługami, a jej zadaniem była liberalizacja handlu w tym sektorze oraz stworzenie multilateralnych reguł funkcjonowania międzynarodowego obrotu usługami. Pozostałe

³⁵ Por. tamże oraz C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt.

³⁶ *Ministerial Declaration on the Uruguay Round* [tłumaczenie w j. polskim], [w:] *Runda Urugwajska GATT a interesy handlowe Polski* (Prace i Materiały, nr 34), Instytut Gospodarki Światowej SGPIŚ, Warszawa 1989.

³⁷ Por. punkt 2.3.1.

grupy zajmowały się modyfikacją niektórych artykułów GATT, m.in. tych dotyczących klauzul ochronnych, procedur rozstrzygania sporów czy stosowania subsydiów i środków antydumpingowych.

Bardzo istotnym problemem w działalności GATT był handel rolny, niewystarczająco uregulowany, a odgrywający wyjątkowo ważną rolę w światowym handlu. Sektor ten charakteryzował się bardzo rozbudowanym protekcjonizmem, m.in. w postaci licznych środków pozataryfowych, tj. subsydiów eksportowych, zakazów importu, opłat wyrównawczych itp. (szczególnie wysoki stopień interwencjonizmu państwowego pojawiał się w np. w USA). Konflikt wokół sektora rolnego zaczął narastać po wprowadzeniu przez ówczesną EWG, w połowie lat 60., wspólnej polityki rolnej³⁸, która utrudniała eksport na ten duży i ważny rynek. Przełom w tym zakresie przyniosły dopiero ustalenia Rundy Urugwajskiej, choć należy zaznaczyć, że kwestie rolne należały do najbardziej spornych podczas całego okresu jej trwania.

Ustalenia Rundy Urugwajskiej w sprawie handlu rolnego zawarte zostały w dwóch porozumieniach. Pierwsze z nich to „Porozumienie w sprawie rolnictwa” (dotyczyło środków polityki handlowej), drugie – „Porozumienie w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych” (dotyczyło stosowania środków ochrony sanitarnej i fitosanitarnej, a jego głównym celem było zapewnienie, że restrykcje te nie będą nadużywane w celu ochrony krajowych przemysłów członków WTO; porozumienie umożliwia stosowanie restrykcji sanitarnych i fitosanitarnych w celu ochrony życia i zdrowia ludzi oraz zwierząt; sygnatariusze porozumienia zostali zobligowani do stosowania międzynarodowych standardów w procesie oceny ryzyka, z jakim związane jest wprowadzanie towarów importowanych na rynek krajowy)³⁹.

Najważniejsze kwestie „Porozumienia w sprawie rolnictwa” (którego główną zasługą było zinventaryzowanie narzędzi protekcjonizmu rolnego, a następnie określenie klarownych zasad odchodzenia od tych działań) dotyczą dostępu do rynku (część III, art. 4), a w nim:⁴⁰

- taryfikacji, czyli przekształcenia środków pozataryfowych w cła, bez możliwości ponownego wprowadzenia ograniczeń pozataryfowych (celem było wyeliminowanie środków szarej strefy i zwiększenie przejrzystości protekcji)⁴¹;

³⁸ Zasada wspólnej polityki zagranicznej w handlu produktami rolnymi przy jednoczesnym preferowaniu produktów własnych. Tym samym produktom rolnym pochodzącym z EWG przyznano pierwszeństwo nad produktami importowanymi z krajów trzecich.

³⁹ Por. *Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*, art. 2–5, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm [dostęp: 12.11.2013].

⁴⁰ *Agreement on Agriculture*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag.pdf [dostęp: 12.11.2013]. Por. na ten temat także m.in. C. Van-Grasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt., s. 322 oraz P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, dz. cyt., s. 315.

⁴¹ Wyjątkiem od tej reguły były środki wprowadzane na podstawie konkretnych zapisów porozumienia WTO, czyli środki mające na celu ochronę bilansu płatniczego oraz

- związania (*bound*) ceł na produkty rolne (również tych wynikających z taryfikacji) oraz ich redukcję (po taryfikacji stawki celne na towary wrażliwe okazały się bardzo wysokie, a dostęp do rynków chronionych ograniczono dla eksporterów do minimum);
- wprowadzenia tzw. kwot (kontyngentów) taryfowych, w ramach których stawki celne ustalono na znacznie niższym poziomie niż na towary importowane powyżej tych kontyngentów.

Ponadto zasadę taryfikacji i wymóg związania wszystkich stawek uzupełniono o tzw. specjalną klauzulę ochronną⁴² (*Special Safeguard* – SSG), która dopuszczała możliwość wprowadzenia dodatkowych ceł w przypadku nadmiernego importu. Dodatkowo zmniejszono wysokości subsydiów eksportowych (inaczej niż w stosunku do artykułów przemysłowych, gdzie subsydia eksportowe są zakazane, w handlu artykułami rolnymi występują one nadal, jednak na obniżonym poziomie) oraz wprowadzono nowy system wyliczania dopłat do produkcji rolnej z użyciem tzw. zagregowanego wskaźnika wsparcia⁴³, przez co obniżono wydatki na wewnętrzne wsparcie rolnictwa.

Na wdrożenie tych postanowień kraje rozwinięte miały pięć lat (okres od 1995 do końca 2000 roku), natomiast dla krajów rozwijających się termin ten przedłużono do końca roku 2004. W omawianym okresie kraje rozwinięte obniżyły stawki celne średnio o 36%, kraje rozwijające się – o 24%. Warto również wspomnieć, że obniżki te (w przeciwieństwie do redukcji ceł na wyroby przemysłowe) dokonywane były ze stosunkowo wysokiego poziomu ceł, który wynikał z taryfikacji i jednocześnie silnej protekcji krajowych rynków rolnych.

Istotną kwestią w czasie rokowań Rundy Urugwajskiej były uzgodnienia dotyczące handlu tekstyliami i odzieżą, czyli kolejnego wrażliwego i bardzo chronionego sektora. Od 1974 roku obowiązywała tzw. Międzynarodowa Umowa Tekstylna (Porozumienie Wielowłóknowe, *Multi-Fibre Arrangement* – MFA), która ograniczała dostęp towarów z krajów rozwijających się do rynków państw rozwiniętych i hamowała ich dochody z eksportu. Była to sytuacja bardzo niekorzystna dla interesów krajów rozwijających się, dlatego też oczekiwały one wyeliminowania tej umowy. Państwa importujące próbowały z kolei ograniczać eksport na swoje rynki, co miało pomóc im w restrukturyzacji tej branży tracącej konkurencyjność na rynkach międzynarodowych. Problem musiał zostać rozwią-

ochronę przed nadmiernym importem, ogólnie stosowane środki wprowadzane na podstawie innych klauzul ochronnych.

⁴² Klauzula ta przewiduje możliwość nałożenia dodatkowych opłat celnych na importowane towary w sytuacji, gdy import danego produktu przekroczy tzw. wartość progową (ustaloną na podstawie średniej wielkości importu danego towaru w ciągu trzech poprzednich lat, z uwzględnieniem jego udziału w krajowej konsumpcji) albo cena importowa CIF danego towaru jest niższa od ceny progowej równej średniej cenie danego produktu z lat 1986–1988. *Agreement on Agriculture*, (cz. III, art. 5).

⁴³ W skrócie AMS (*Aggregate Measurement of Support*), który obejmuje jedynie środki bezpośredniego oddziaływania na produkcję (np. dopłaty do nawozów, ustalanie cen skupu itp.). Punktem odniesienia dla wyliczeń był średni poziom wsparcia w latach 1986–1988. Por. *Agreement on Agriculture*, (cz. I, art. 1 oraz aneks 3).

zany. Pomocne okazało się drugie, oprócz rolnictwa, porozumienie sektorowe uzgodnione w trakcie Rundy Urugwajskiej, czyli porozumienie w sprawie tekstyliów i odzieży, które przewidywało sukcesywną eliminację – w ciągu 10-letniego okresu przejściowego (od 1995 do 2005 roku, w czterech etapach) – wszystkich ograniczeń ilościowych⁴⁴ (tych objętych i nieobjętych MFA). Jednocześnie porozumienie zezwalało (w art. 6) na wprowadzenie w tym okresie, w ramach tzw. klauzuli ochronnej (*transitional safeguard*), specyficznych i selektywnych środków ochronnych w postaci ograniczeń eksportu, jeśli nadmierny napływ towarów mógłby spowodować poważną szkodę lub rzeczywiste zagrożenie poważną szkodą dla przemysłu krajowego. Zgodnie z założeniem 1 stycznia 2005 roku handel tekstyliami i odzieżą podporządkowano ogólnym zasadom handlu, a porozumienie przestało funkcjonować. Pozostało ono w mocy jedynie w odniesieniu do Chin do roku 2008⁴⁵.

Pomiędzy GATT a WTO istnieje wiele różnic. GATT nie posiadał jednolitej struktury instytucjonalnej i był formą przejściową (porozumieniem), natomiast WTO jest organizacją międzynarodową, ma charakter trwały i jest podmiotem prawa międzynarodowego oraz posiada osobowość prawną⁴⁶. Podmiotami GATT były tzw. „układające się strony”. W przypadku WTO mamy do czynienia z „państwami członkowskimi”. Ustalenia układu dotyczyły zasadniczo handlu towarami, WTO ma natomiast szerszy zakres przedmiotowy, który obejmuje także handel usługami, artykułami rolnymi, tekstylnymi, inwestycje, ochronę praw własności intelektualnej oraz rozstrzyganie sporów. W przypadku handlu towarami mamy do czynienia z modyfikowaniem istniejących porozumień i kodeksów oraz regulacją problemów dotychczas nieuregulowanych. Wiele porozumień zawieranych pod auspicjami GATT miało charakter fakultatywny, natomiast porozumienia zawierane na forum WTO są w zdecydowanej większości obowiązkowe dla wszystkich państw członkowskich.

Powołanie WTO nie wiązało się jedynie z przejściem dotychczasowego dorobku układu i eskalacji jego działalności. Było to rozpoczęcie nowego etapu w historii wielostronnego systemu handlowego.

⁴⁴ Analizując różne kategorie produktów, należy zauważyć, że przystąpienie Chin do WTO jest szczególnie istotne dla producentów odzieży i tekstyliów, gdyż właśnie w Chinach odbywa się znaczna część ich produkcji. Już w okresie 2000–2006 Chiny podwoiły swój udział w globalnym eksporcie tekstyliów – do poziomu 22,3% eksportu światowego (w porównaniu do 10,2% w roku 2000). Por. na ten temat *Wejście Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO)*, Wydział Ekonomiczno-Handlowy, Konsulat Generalny RP, Hongkong, styczeń 2002.

⁴⁵ Por. Porozumienie w sprawie tekstyliów i odzieży – *Agreement on Textiles and Clothing*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/textiles_01_e.htm#g [dostęp: 15.11.2013]. Por. także: C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt., s. 477–478 oraz P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, dz. cyt., s. 315.

⁴⁶ Oznacza to m.in. że WTO może zawierać umowy międzynarodowe i może być stroną w sporze.

2.3. Powstanie Światowej Organizacji Handlu (WTO)

Porozumienie ustanawiające Światową Organizację Handlu⁴⁷ podpisano, wraz z Aktem Końcowym, 15 kwietnia 1994 roku w Marrakeszu. Porozumienie to (statut WTO) zawiera tylko 16 artykułów. Skupia się głównie na strukturze organizacyjnej WTO oraz przywilejach i immunitecie sądowym WTO. Natomiast same reguły handlu międzynarodowego zostały ujęte w aneksach (załącznikach). Statut deklaruje zasadę kontynuacji zobowiązań i polityki GATT 1947.

Do porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu dołączono cztery aneksy (załączniki).⁴⁸

Załącznik 1 zawiera:

Załącznik 1A: Wielostronne porozumienia w sprawie handlu towarami (*Multilateral Agreements on Trade in Goods*) obejmujące:

- Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu z 1994 roku (*General Agreement on Tariffs and Trade 1994*)⁴⁹;
- Porozumienie w sprawie rolnictwa (*Agreement on Agriculture*);
- Porozumienie w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych (*Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*);
- Porozumienie w sprawie tekstyliów i odzieży (*Agreement on Textiles and Clothing*);
- Porozumienie w sprawie barier technicznych w handlu (*Agreement on Technical Barriers to Trade*);
- Porozumienie w sprawie środków dotyczących inwestycji i związanych z handlem (*Agreement on Trade-Related Investment Measures*);
- Porozumienie o stosowaniu art. VI Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu z 1994 roku (*Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994*);

⁴⁷ *Agreement Establishing The World Trade Organization*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto.pdf. Tekst w języku polskim: Dz.U. 1995, nr 98, poz. 483. Warto zaznaczyć, że pierwotnie proponowano, aby nową organizację nazwać nie „światową”, a „wielostronną” (*multilateral*). Takie rozwiązanie popierała m.in. ówczesna Europejska Wspólnota Gospodarcza, uzasadniając, że organizacja ta nie może być uznawana za organ światowy, dopóki niektóre z największych gospodarek nie są jej członkami. Jak widać obawy te miały większe uzasadnienie w tamtym okresie niż obecnie, kiedy m.in. Chiny i Rosja przystąpiły już do organizacji. Por. C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt., s. 67 (Box 2.2: *The upside-down M: how the WTO got its name*).

⁴⁸ Wykaz załączników do porozumienia: *List of Annexes*.

⁴⁹ Warto zaznaczyć, że oryginalny tekst GATT z 1947 r. zawiera zapis, który utrudnia jego modyfikację. Aby zatem ominąć długotrwały proces wnoszenia poprawek do tego tekstu, ustalono zawarcie osobnych „porozumień dotyczący interpretacji”. Zatem „nowy” GATT (GATT 1994) składa się z przepisów oryginalnego GATT oraz nałożonych na nie interpretacji. GATT 1994 nie zawiera natomiast klauzul o tymczasowym stosowaniu. Por. szerzej na ten temat m.in. R.R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, dz. cyt., s. 86 oraz J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 340.

- Porozumienie o stosowaniu art. VII Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu z 1994 roku (*Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994*);
- Porozumienie w sprawie inspekcji przedwysyłkowej (*Agreement on Preshipment Inspection*);
- Porozumienie w sprawie reguł pochodzenia (*Agreement on Rules of Origin*);
- Porozumienie w sprawie licencjonowania importu (*Agreement on Import Licensing Procedures*);
- Porozumienie w sprawie subsydiów i środków wyrównawczych (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*);
- Porozumienie w sprawie środków ochronnych (*Agreement on Safeguards*).

Załącznik 1B: Układ ogólny w sprawie handlu usługami, wraz z załącznikami (*General Agreement on Trade in Services and Annexes*).

Załącznik 1C: Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*).

Załącznik 2: Uzgodnienie w sprawie zasad i procedur regulujących rozstrzygnięcie sporów (*Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*).

Załącznik 3: Mechanizm przeglądu polityki handlowej (*Trade Policy Review Mechanism*).

Załącznik 4: Fakultatywne porozumienia handlowe (*Plurilateral Trade Agreements*):

- Porozumienie w sprawie handlu samolotami cywilnymi (*Agreement on Trade in Civil Aircraft*);
- Porozumienie w sprawie zakupów rządowych (*Agreement on Government Procurement*);
- Międzynarodowe porozumienie mleczarskie (*International Dairy Agreement*);
- Międzynarodowe porozumienie o mięsie wołowym (*International Bovine Meat Agreement*).

Światowa Organizacja Handlu opiera swoje funkcjonowanie na trzech głównych filarach. Pierwszym z nich jest zespół porozumień wielostronnych dotyczących handlu towarami. Jest to nadal najważniejszy element multilateralnego systemu handlowego, w którego skład wchodzi zmodyfikowany, głównie porozumieniami interpretacyjnymi, Układ ogólny GATT – określany jako GATT 1994 – oraz wymienione wyżej porozumienia. Drugim filarem jest Układ ogólny w sprawie handlu usługami (GATS). Natomiast trzeci filar to Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (TRIPS).

2.3.1. Nowe dziedziny działalności WTO a Chiny

Nowe dziedziny w działalności WTO obejmują głównie problemy dotyczące własności intelektualnej, handlu usługami, artykułami rolnymi, inwestycji oraz roz-

strzygania sporów⁵⁰. Istotny jest również tzw. mechanizm przeglądów polityki handlowej członków organizacji (TPRM)⁵¹.

Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS*)⁵² jest bardzo istotne ze względu na konieczność ustanowienia w świecie zharmonizowanych reguł ochrony własności intelektualnej⁵³, które mają służyć rozwojowi handlu międzynarodowego prowadzonego w dozwolony przez prawo sposób. Ustalenia w nim zawarte określają minimalne standardy, które dotyczą uzyskiwania praw i korzystania z nich oraz procedury odnoszące się do przeglądów i kontroli stosowania tego porozumienia oraz trybu rozstrzygania sporów⁵⁴.

W porozumieniu zostały zawarte ustalenia obligujące członków do stosowania konwencji międzynarodowych w tym zakresie. Istnieje kilka międzynarodowych konwencji, które ustalają standardy ochrony własności intelektualnej. Jest to Konwencja Paryska (dotycząca patentów), Konwencja Berneńska (dotycząca praw autorskich), Konwencja Rzymska (o muzyce i nagraniach dźwiękowych)

⁵⁰ System rozstrzygania sporów jest bardzo ważnym instrumentem WTO zapewniającym bezpieczeństwo i przewidywalność wielostronnego systemu handlu, a postępowanie jest zdecydowanie krótsze i mniej sformalizowane. Głównym organem jest tzw. Organ Rozstrzygania Sporów (*Dispute Settlement Body – DSB*). Por. załącznik nr 2 do Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu, *Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*, art. 3, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/28-dsu.pdf [dostęp: 22.10.2013].

⁵¹ Zgodnie z Porozumieniem dotyczącym mechanizmu przeglądu polityki handlowej (stanowiącego załącznik nr 3 do Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu) ma on na celu okresową, regularną i kolektywną ocenę polityki i praktyki handlowej danego członka WTO oraz jego wpływu na funkcjonowanie wielostronnego systemu handlu. Por. punkt A Porozumienia TPRM, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/29-tprm.pdf [dostęp: 21.10.2013]. Jeśli chodzi o Chiny, podlegały one takim przeglądom już czterokrotnie w latach 2006, 2008, 2010 i 2012.

⁵² Urzędowy tekst porozumienia w języku polskim jest opublikowany w załączniku do Dz.U. 1996, nr 32/96, poz. 143.

⁵³ Dla potrzeb porozumienia „własność intelektualna” została zdefiniowana jako pojęcie odnoszące się do przedmiotów prawa autorskiego i praw pokrewnych, znaków towarowych, oznaczeń geograficznych, wzorów przemysłowych, wynalazków, wzorów masek (topografii) układów scalonych oraz do poufnych informacji, które mają wartość handlową dla podmiotów posiadających te informacje pod legalną kontrolą z uwagi na prowadzoną działalność. W ogólnym pojęciu „własności intelektualnej” mieści się pojęcie „własności przemysłowej”, które obejmuje ochronę wynalazków (i wzorów użytkowych), wzorów przemysłowych, znaków towarowych, oznaczeń geograficznych oraz wzorów masek (topografii) układów scalonych. Por. E. Majchrowska, *Handlowe aspekty praw własności intelektualnej oraz środki dotyczące inwestycji i związane z handlem jako nowe dziedziny wymiany w postanowieniach Rundy Urugwajskiej – sympozjum naukowe* pt. „Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach w procesie transformacji”, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, SGH, marzec 2005 [materiał powielony].

⁵⁴ J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., s. 266.

oraz Traktat w sprawie własności intelektualnej w odniesieniu do układów scalonych. Stosowanie wyżej wymienionych konwencji nie jest zaskoczeniem dla państw do nich należących. Natomiast w trudniejszej sytuacji znalazły się państwa znajdujące się poza konwencjami, zwłaszcza że porozumienie nie może uchylić istniejących wzajemnych zobowiązań członków, wynikających z wyżej wymienionych konwencji⁵⁵.

Celem porozumienia jest przyznanie przez członków WTO podmiotom z innych krajów – również należących do tej organizacji – klauzuli narodowej w zakresie ochrony własności intelektualnej, czyli zapewnienie równego traktowania (jak podmiotów krajowych), z niezbędnymi wyjątkami przewidzianymi w międzynarodowych konwencjach, jeżeli takie wyłączenia nie są sprzeczne z przepisami porozumienia i nie są stosowane w sposób, który stanowiłby ukryte ograniczenie w handlu. Ponadto każde udogodnienie, korzyść, przywilej czy zwolnienie przyznane podmiotom innego kraju będzie bezwarunkowo i niezwłocznie przyznane podmiotom innych krajów należących do WTO (KNU – klauzula największego uprzywilejowania). Porozumienie przewiduje jednak pewne wyjątki (art. 4 i 5) od tego zobowiązania, które wynikają z międzynarodowych porozumień⁵⁶.

Porozumienie TRIPS w głównej mierze obejmuje prawa autorskie (idee, procedury, koncepcje matematyczne, metody działania, programy komputerowe, zbiory danych, bazy danych), znaki towarowe (nazwiska, cyfry, litery, układy kolorów, elementy obrazowe), oznaczenia geograficzne (które identyfikują towar jako pochodzący z terytorium kraju członkowskiego WTO lub regionu bądź miejsca na tym terytorium, jeżeli pewna jakość, reputacja lub inna cecha towaru jest zasadniczo przypisywana pochodzeniu geograficznemu tego towaru), wzory przemysłowe, patenty, topografie układów scalonych, informacje nieujawnione (tajemnice handlowe, *know-how*, dane wymagane przez władze, związane z testami farmaceutycznymi i produktami chemicznymi dla rolnictwa)⁵⁷.

Porozumienie TRIPS, jako integralna część WTO⁵⁸:

- ustala minimalne formalne standardy ochrony wyżej wymienionych praw;
- zaleca procedury i środki zaradcze, jakimi powinny dysponować kraje członkowskie przy egzekwowaniu tych praw;
- rozszerza na prawa własności intelektualnej podstawowe zasady GATT, takie jak przejrzystość i brak dyskryminacji (z uwzględnieniem faktu, że konwencje międzynarodowe dopuszczają w pewnych okolicznościach odstępstwa od klauzuli największego uprzywilejowania lub równości traktowania).

⁵⁵ Zał. do Dz.U. 1996, nr 32, poz. 143, art.1 i 2.

⁵⁶ *Annex 1C* (Załącznik 1C do Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu), *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, art. 4–5; World Trade Organization, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf [dostęp: 15.10.2013]. Por. także J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., s. 267.

⁵⁷ P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, dz. cyt., s. 316–317.

⁵⁸ B. Hoekman, K. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO – zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2011, s. 405–406.

W kwestii dochodzenia i egzekucji praw własności intelektualnej członkowie WTO zostali zobowiązani do zapewnienia dostępu do jak najszybszych i niekosztownych procedur, które oparte są na zasadach sprawiedliwości i słuszności, tak aby skutecznie przeciwdziałać każdemu naruszeniu określonych w Porozumieniu praw własności intelektualnej, włączając doraźne środki zapobiegające naruszeniom i odstrasżające od kolejnych naruszeń. W porozumieniu zostały szczegółowo określone środki, jakie należy zapewnić stronom postępowania w cywilnej procedurze sądowej (i odpowiednio w procedurze administracyjnej). W przypadkach koniecznych, zwłaszcza w sytuacji, gdy zwłoka mogłaby grozić powstaniem szkód nie do naprawienia dla uprawnionego, powinny zostać zastosowane przez odpowiedni organ skuteczne i szybkie środki tymczasowe (np. wstrzymanie wprowadzenia do obrotu spornych towarów). Ponadto istnieją specjalne wymagania dla środków stosowanych przy kontroli granicznej, a mianowicie członkowie WTO są zobowiązani do ustalenia procedury niedopuszczania na swój obszar celny towarów, w stosunku do których istnieje podejrzenie, że nastąpiło naruszenie praw własności intelektualnej. Ponadto członkowie WTO powinni również ustanowić procedury karne i kary mające zastosowanie przynajmniej w przypadkach umyślnego podrobienia znaku towarowego lub piractwa w stosunku do praw autorskich dokonanych na skalę handlową⁵⁹.

W Porozumieniu TRIPS zostały uregulowane kwestie dotyczące zapobiegania sporom i rozstrzygania sporów zwłaszcza w zakresie zgodności ustawodawstwa krajowego i zasad prawnych przyjmowanych w orzecznictwie sądowym z postanowieniami porozumienia. Państwa członkowskie zostały zobligowane do publikowania ustaw i przepisów wykonawczych oraz ostatecznych orzeczeń sądowych i zarządzeń administracyjnych ogólnego zastosowania, a co najmniej do zagwarantowania publicznego dostępu do takich aktów. Obowiązek ten dotyczy również porozumień zawieranych między członkami WTO w kwestiach uregulowanych w porozumieniu. Informacje takie powinny zostać przekazane Radzie do spraw Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej⁶⁰ od członków WTO lub od Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO)⁶¹, aby można było

⁵⁹ Por. szerzej J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., s. 273–275.

⁶⁰ Na mocy Porozumienia TRIPS została powołana rada (*Council for TRIPS*) jako organ kontrolny w zakresie funkcjonowania porozumienia. Jej zadaniem jest dokonywanie okresowych przeglądów i wnioskowanie uzgodnionych na zasadzie konsensusu zmian i uzupełnień porozumienia, a ponadto inspirowanie wzajemnych konsultacji, wymiany informacji itp. Mówi o tym w szczególności art. 68 Porozumienia TRIPS (*Council for Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*). Por. *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (art. 68).

⁶¹ WIPO zarządza międzynarodowymi konwencjami, które precyzują standardy własności intelektualnej, tj. Konwencją Paryską (o patentach), Berneńską (o prawach autorskich), Rzymską (o nagraniach dźwiękowych i muzyce). Pomiędzy WIPO a WTO zostało zawarte porozumienie (Genewa, 22.12.1995), dzięki któremu państwa mogą m.in. notyfikować swoje ustawodawstwo tylko do jednej z tych organizacji. Por. *Agreement between the World Intellectual Property Organization and the World Trade Orga-*

dokonać przeglądów funkcjonowania porozumienia. Ponadto członkowie zostali zobowiązani do udzielania sobie na żądanie takich informacji w przypadku pojawienia się wątpliwości, czy akty te nie naruszają porozumienia. Określono również warunki i zasady rozstrzygania sporów zgodnie z postanowieniami Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu oraz Uzgodnienia w sprawie zasad i procedur regulujących rozstrzyganie sporów⁶².

Podsumowując, można powiedzieć, że zagadnienie wielostronnej współpracy w dziedzinie praw własności intelektualnej zawsze miało pewien związek z wielostronnym systemem handlu, zwłaszcza wtedy, gdy pojawiał się problem handlu towarami podrzobionymi. Jednak dopiero utworzenie WTO zaowocowało włączeniem do systemu handlu egzekwowalnych zasad dotyczących praw własności intelektualnej w postaci konkretnego porozumienia. Jest to o tyle istotne, że międzynarodowy handel towarami objętymi prawem własności intelektualnej bardzo się rozwinął w ciągu ostatnich lat. Ponadto sam udział artykułów przemysłowych w całości handlu towarowego znacznie wzrósł, a wśród artykułów przemysłowych wydatnie zwiększył się udział wyrobów zaawansowanych technologicznie. Pojawił się problem w postaci handlu towarami podrzobionymi, gdyż w miarę upływu czasu technologie powielania i fałszowania towarów markowych stawały się coraz tańsze i bardziej zaawansowane. Do sporów prowadził handel towarami, które zawierały skradzioną wiedzę, np. imitacje towarów luksusowych, takie jak ubrania, płyty CD czy oprogramowanie, a nawet zabawki czy zegarki. Spory te próbowano rozwiązywać między konkretnymi krajami, nie zawsze w najlepszy sposób, gdyż często kończyło się to tylko na groźbach sankcji handlowych. Mimo że podczas Rundy Urugwajskiej negocjacje w sprawie TRIPS nie należały do łatwych i były zagadnieniem stosunkowo nowym, to ustanowienie zharmonizowanych zasad ochrony własności intelektualnej w postaci przejrzystych przepisów służyć będzie z pewnością współpracy między krajami i rozwojowi handlu międzynarodowego prowadzonego w sposób dozwolony⁶³.

W ostatnich dwóch dekadach można było zaobserwować w Chinach rozwój systemu prawnego⁶⁴, w tym ochrony prawa własności intelektualnej, co wiązało się z koniecznością dostosowań wynikających z akcesji do WTO oraz z umowy międzynarodowej TRIPS⁶⁵, która przewiduje minimalny poziom ochrony dla róż-

nization, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/wtowip_e.htm [dostęp: 20.10.2013].

⁶² Por. *Annex 1C, Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (art. 64). Zob. także J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., s. 276.

⁶³ Por. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., s. 276 i nn.

⁶⁴ Rozwój gospodarczy kraju nie jest możliwy bez uregulowań prawnych, które zapewniają bezpieczeństwo obrotu handlowego. Wizerunek Chin „bezpiecznych dla inwestorów zagranicznych” ma być realizowany m.in. poprzez uczestnictwo Chin w konwencjach międzynarodowych oraz przez członkostwo m.in. w WTO.

⁶⁵ Przystępując do WTO, Chiny zobowiązały się do stosowania Porozumienia TRIPS, które jest nieodłączną częścią traktatu założycielskiego (Załącznik 1C).

nych rodzajów prawa własności intelektualnej, wliczając w to prawa autorskie oraz patenty. System prawa własności intelektualnej w Chinach jest uznawany za obszerny, jednak niewystarczający w porównaniu do obowiązującego w innych krajach członkowskich WTO. Mimo zwiększanej ochrony ustawowej, wskaźnik występowania piractwa gospodarczego w Chinach jest zaliczany do najwyższych na świecie.

W Protokole Akcesji do WTO (Załącznik 1A) Chiny zostały zobowiązane do dostosowania regulacji prawnych w zakresie odpowiadającym zapisom Porozumienia TRIPS (w zakresie prawa autorskiego, patentów i znaków towarowych) oraz efektywnego przestrzegania tych praw poprzez nakładanie sankcji o charakterze prawnym i administracyjnym⁶⁶.

W 1984 roku zostało uchwalone chińskie prawo patentowe, które następnie podlegało nowelizacjom. Ustawa Prawo patentowe reguluje przyznawanie patentów na wynalazki, wzory użytkowe i wzory przemysłowe.

Prawa patentowe przyznawane są na 20 lat dla wynalazków i na 10 lat dla pozostałych kategorii. Generalnie w Chinach patent może być przyznany wynalazkom, wzorom użytkowym oraz przemysłowym. Każdy wzór użytkowy oraz wynalazek powinien cechować się tzw. nowością, użytecznością oraz nieoczywistością rozwiązania. Natomiast nowy wzór przemysłowy powinien różnić od wzorów istniejących i nie może być wcześniej zgłoszony do urzędu patentowego przez inny podmiot. W Chinach stosuje się tzw. zasadę *first to file*, oznaczającą przyznanie patentu podmiotowi, który pierwszy złoży wymagany wniosek o rejestrację, nawet w sytuacji jeśli nie jest on prawdziwym twórcą danej koncepcji. Wnioski patentowe są składane do Chińskiego Państwowego Urzędu Własności Intelektualnej (SIPO) z siedzibą w Pekinie⁶⁷.

W ramach przeglądu polityki handlowej WTO⁶⁸ kontynuowany jest proces weryfikowania i modyfikacji polityki handlowej oraz związanych z nią przepisów prawa. Należy wskazać tu na prawo antymonopolowe (*Anti-Monopoly Law*), które weszło w życie 1 sierpnia 2008 roku jako pierwszy wszechstronny zbiór przepisów dotyczących konkurencji, oraz prawo patentowe (*Patent Law*), znowelizowane w 2009 roku, które wzmacnia ochronę patentów poprzez m.in. zwiększenie kar za ich naruszenie.

Prawo znaków towarowych obowiązuje od października 2001 roku, rok później wprowadzone zostały tzw. regulacje uzupełniające. Zgodnie z przepisami chińskiego prawa, znaki towarowe, oprócz klasycznie rozumianych znaków towarowych, obejmują także znaki usługowe. Są one chronione przez 10 lat, przy

⁶⁶ Warto zaznaczyć, że rozpoczynając negocjacje Chiny dysponowały już uregulowaniami prawnymi w tym zakresie, jednak niewystarczającymi i wymagały one licznych nowelizacji, które wypełniają standardy TRIPS. Były również sygnatariuszem konwencji z tego zakresu, m.in. Konwencji Paryskiej z 1985 roku czy Berneńskiej z roku 1992. Por. *Report of the Working Party on the Accession of China to the WTO*, WT/ACC/CHN49, World Trade Organization, s. 55 i nn.

⁶⁷ E. Chen, A. Grzesik, *Prawo własności intelektualnej w Chinach*, <http://www.polska-azja.pl>; <http://www.vtlaw.cn> oraz <http://www.gochina.gov.pl> [dostęp: 6.06.2013].

⁶⁸ Por. Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/230/Rev.1, 2010.

czym okres ten może być odnawiany. Zgodnie z obowiązującą w Chinach zasadą *first to register*, nie wymaga się potwierdzenia wcześniejszego używania lub własności znaku towarowego. W związku z tym, w przypadku planowanej produkcji lub sprzedaży towarów na terenie Chin, należy zarejestrować swój znak towarowy w Urzędzie Znaków Towarowych. Podobnie jak Prawo znaków towarowych, chińskie Prawo autorskie weszło w życie w październiku 2001 roku, a przywileje z niego wynikające, w przeciwieństwie z kolei do prawa patentowego oraz prawa znaków towarowych, nie wymagają zarejestrowania w celu ochrony. Od tego aktu bardziej istotny jest jednak fakt przystąpienia przez Chiny do Konwencji Berneńskiej o ochronie dzieł literackich i artystycznych w roku 1992. Okres przez jaki przysługują prawa autorskie wynosi 50 lat od śmierci autora⁶⁹. Należy wyraźnie zaznaczyć, że ochrona własności intelektualnej w kontraktach licencyjnych w Chinach obejmuje okres 10 lat. Art. 33 TRIPS gwarantuje ochronę praw patentowych przez 20 lat⁷⁰.

Warto zaznaczyć, że w przyjętym 12. Planie Pięcioletnim władze Chin ogłosiły zamiar przyjęcia ścieżki zrównoważonego wzrostu z naciskiem na wartość dodaną i innowacje, a własność intelektualna jest kluczowym elementem realizacji tych zamierzeń. Należy podkreślić, że ilość wniosków dotyczących patentów, znaków handlowych itp. wzrosła istotnie od 2004 roku. Mimo globalnego spowolnienia gospodarczego, ilość wniosków patentowych ogółem wzrosła o ponad 25% między 2009 a 2010 rokiem. Ponadto w 2008 roku przyjęto Narodową Strategię Własności Intelektualnej (*National Intellectual Property Strategy*)⁷¹.

Poniżej scharakteryzowane zostały przykładowe naruszenia praw własności intelektualnej mające miejsce w Chinach, wraz z zaznaczeniem firm, które zostały poszkodowane.

Tabela 4. Przykłady naruszenia praw własności intelektualnej w Chinach

Poszkodowana firma	Szczegóły dotyczące naruszenia praw własności intelektualnej
Epson	Podrobione kserokopiarki i pojemniki z tuszem.
Microsoft	Podrobienie systemu operacyjnego Windows i Windows NT, wraz z opakowaniem faktycznie nierozpoznawalnym i nieróżniącym się od legalnego produktu sprzedawanego w autoryzowanych punktach sprzedaży.
Yamaha	Pięć na każde sześć motocykli modelu JYM150-A oraz skuterów modelu ZY125, noszących nazwę Yamaha, jest podrobionych. Niektóre państwowe fabryki produkowały kopie przez cztery miesiące, posługując się jako wzorem wprowadzonym nowym modelem.

⁶⁹ Programy komputerowe są chronione w Chinach na podstawie prawa autorskiego.

⁷⁰ Por. *Agreement on TRIPS*, art. 33 (Term of Protection) oraz E. Chen, A. Grzesik, *Prawo własności intelektualnej w Chinach*, <http://www.polska-azja.pl> oraz <http://www.vtlaw.cn> [dostęp: 23.05.2013] oraz <http://www.gochina.gov.pl> [dostęp: 06.06.2013].

⁷¹ Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012, s. 85.

Gillette	Około 1/4 piór Parker, baterii Duracell oraz maszynek Gillette sprzedawanych w Chinach to nielegalne kopie.
Anheuser-Busch	Około 640 mln butelek podrobionego piwa Budweiser sprzedawanych jest każdego roku w Chinach.
Best Foods	Fałszywe wersje bulionu Knorr oraz Skippy Peanut Butter skutkują każdego roku stratami liczonymi w dziesiątki milionów dolarów.

Źródło: opracowanie własne podstawie: *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, U.S. Trade Representative, March 2013 oraz R.J. Carbaugh, *International Economics*, dz. cyt., s. 205.

Kolejną, nową dziedzinę działalności WTO wyznacza Porozumienie w sprawie środków dotyczących inwestycji i związanych z handlem (*Agreement on Trade Related Investment Measures* – TRIMS). Celem tego porozumienia było wprowadzenie ułatwień w inwestowaniu za granicą oraz wyeliminowanie środków polityki inwestycyjnej mających restrykcyjny wpływ na handel międzynarodowy lub mogących go zakłócić. Należy zaznaczyć, że ustalenia przyjęte w porozumieniu odnoszą się tylko do inwestycji związanych z obrotem towarowym i nie dotyczą inwestycji np. usługowych.

Wobec inwestycji zagranicznych i inwestorów państwa stosują zróżnicowane środki, które mogą wywierać wpływ na handel międzynarodowy. Środki te można podzielić na dwie grupy⁷². Pierwszą grupę stanowią te, które służą przyciąganiu inwestycji zagranicznych (np. różne formy ulg i zwolnień podatkowych, możliwość realizowania przyspieszonej amortyzacji, ulgi w uiszczaniu ceł importowych, uzyskiwanie subsydiów, korzystanie z preferencyjnego dostępu do kredytów itp.), drugą natomiast takie środki, które określają wymagania stawiane przez rządy krajów importujących kapitał wobec korporacji transnarodowych inwestujących kapitał (są to m.in. wymagania dotyczące minimalnego wykorzystywania miejscowych czynników produkcji, lokalnego wytwarzania części, podzespołów i elementów używanych przez przedsiębiorstwa do produkcji dobra finalnego, wymóg eksportu pewnej części produkcji realizowanej w wyniku inwestycji zagranicznych, eksportu części produkcji na określone rynki, równoważenie eksportu i importu przedsiębiorstwa, obowiązek transferu technologii, ograniczenia udziału zagranicznego partnera w kapitale przedsiębiorstwa oraz w zakresie transferu zysków itp.).

W porozumieniu został zawarty zakaz stosowania środków TRIMS⁷³ niezgodnych z ust. 4 art. III GATT 1994 (klauzula narodowa) oraz z ust. 1 art. XI GATT 1994 (zobowiązanie do eliminacji ograniczeń ilościowych w imporcie i w eksporcie). Porozumienie nie definiuje jednak „środka inwestycyjnego związanego z han-

⁷² Por. M. Sowa, *Nowe tematy negocjacyjne Rundy Urugwajskiej GATT*, [w:] E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Runda Urugwajska GATT: spodziewane wyniki i ich znaczenie dla Polski* (Prace i Materiały, nr 73), Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 1993.

⁷³ Por. *Agreement on Trade-Related Investment Measures* (Annex, Illustrative List), World Trade Organization, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims.pdf [dostęp: 20.11.2013] oraz załącznik do Dz.U. 1996, nr 9, poz. 54.

dlem”, natomiast jego Aneks zawiera wykaz środków TRIMS, które są niezgodne z wymienionymi wyżej postanowieniami GATT. Są to m.in. środki takie jak:

- wymóg dotyczący minimalnego wykorzystywania miejscowych czynników produkcji;
- ograniczenia tzw. importowej zawartości (udziału produkcji, mierzonego wartościowo lub ilościowo, wytwarzanej z produktów importowanych);
- wymóg równoważenia eksportu i importu przedsiębiorstwa lub ograniczania eksportu przez ustalenie udziału produkcji jaka może być eksportowana.

Porozumienie o TRIMS uwzględniało okresy przejściowe dla wszystkich krajów celem przystosowania przepisów wewnętrznych do uzgodnień wynegocjowanych w ramach Rundy Urugwajskiej. Wynosiły one odpowiednio dla krajów rozwiniętych i krajów będących w okresie transformacji systemowej – 2 lata, dla krajów rozwijających się – 5 lat, a dla krajów najmniej rozwiniętych – 7 lat. W terminie 90 dni od daty wejścia w życie porozumienia kraje członkowskie zostały zobligowane do powiadomienia Rady ds. Handlu Towarami o tych środkach, które były stosowane przez nie w sposób sprzeczny z ustaleniami porozumienia. W specjalnych przypadkach dotyczących poważnych problemów z wprowadzeniem w życie postanowień porozumienia i po upływie przewidzianych terminów kraje rozwijające się i najmniej rozwinięte mogły składać wnioski o przedłużenie okresów przejściowych, z czego skorzystało kilka państw. Warto również wspomnieć, że powołano Komitet ds. Handlowych Aspektów Inwestycji (*Committee on Trade-Related Investment Measures*), którego celem jest rozwiązywanie spornych zagadnień. Komitet ten podporządkowany został Radzie ds. Handlu Towarami⁷⁴.

Mimo licznych sporów i rozbieżności interesów między krajami, końcowe porozumienie uzgodnione w ramach Rundy Urugwajskiej zaowocowało generalną regułą dotyczącą TRIMS, czyli wspomnianym już zakazem stosowania środków niezgodnych z art. III (Traktowanie narodowe w zakresie podatków i przepisów prawnych) i art. XI GATT (Ogólne zniesienie ograniczeń ilościowych).

Porozumienie TRIMS ma ułatwiać dokonywanie inwestycji zagranicznych ze względu na klarowność przepisów i usunięcie tych środków, które mogą doprowadzać do zakłóceń w handlu międzynarodowym. Zwiększenie dokonywanych inwestycji może pozwolić na wzrost gospodarczy, zwłaszcza krajom rozwijającym się, gdyż wypełnienie przez nie obowiązku eliminacji zakazanych przez porozumienie środków TRIMS zaowocuje zwiększeniem ich wiarygodności dla potencjalnych inwestorów kapitału.

W tym miejscu warto zaznaczyć, że na spotkaniu Komitetu ds. TRIMS w dniu października 2011 roku przedstawiony został ostateczny raport dotyczący wdrożenia przez Chiny zobowiązań wynikających z Porozumienia TRIMS⁷⁵. W raporcie ujęte zostały obawy niektórych krajów (głównie USA, Japonii oraz UE) związa-

⁷⁴ Por. *Agreement on Trade-Related Investment Measures* (art. 7), http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims.pdf [dostęp: 15.11.2013]. Zob. także J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., s. 281–282.

⁷⁵ Wynika to z Protokołu Akcesji Chin do WTO. Por. *Protocol on the Accession of the People's Republic of China*, WT/L/432, 23.11.2001, Part I: General Provisions (pkt 7, pkt 3).

ne m.in. z wymogami dotyczącymi transferu technologii w produkcji pojazdów z tzw. „nową energią” (*new-energy vehicles production*) oraz tzw. zawartości krajowej (*domestic content*) w chińskim sektorze stali. Pojawiła się również kwestia nacisku na Chiny w celu uchylecia zakazu dotyczącego zagranicznych inwestycji bezpośrednich (*foreign direct investment* – FDI) w niektórych sektorach. Chiny podkreśliły natomiast, że w ciągu ostatnich 10 lat znacząco wypełniły zobowiązania wynikające z Porozumienia TRIMS. Wyraziły również opinię, że każdy kraj powinien mieć prawo do kształtowania własnej polityki inwestycyjnej. Zapewniły jednak, że będą kontynuowały otwarcie rynku na zagraniczne inwestycje⁷⁶.

Nową dziedziną działalności objętą regułami WTO jest również handel usługami. Charakteryzuje się on pewną specyfiką, która powoduje, że jest zdecydowanie trudniejszy do uregulowania niż handel towarami. Wiąże się to często z utrudnieniami bądź wręcz brakiem możliwości kontroli przepływu usług. Układ ogólny w sprawie handlu usługami (*General Agreement on Trade in Services* – GATS) stanowi integralną część WTO i został dodany jako Załącznik 1B do Statutu WTO. Podzielono go na cztery części, które obrazują następującą koncepcję dotyczącą handlu usługami⁷⁷:

Część I – podstawowy tekst Układu (definicja handlu w dziedzinie usług⁷⁸, narzędzia liberalizacji obrotów usługowych, określenie podstaw systemu regulującego postępowanie w dziedzinie usług);

Część II – załączniki sektorowe określające stosowanie konkretnych zasad (np. KNU, przywileje dla krajów rozwijających się itd.) w wybranych sektorach usług;

Część III – narodowe listy zobowiązań, łącznie z wymienionymi ograniczeniami w świadczeniu usług przez zagranicznych partnerów w sektorach lub rodzajach usług, które zostały umieszczone przez kraje na tej liście i w odniesieniu do których przyjęto zobowiązanie do zamrożenia lub zmniejszenia tych ograniczeń; ograniczenia te stanowią odmienne traktowanie podmiotu krajowego i zagranicznego, co pogarsza pozycję konkurenta z zagranicy świadczeniu usługi lub dostępie do rynku;

Część IV – narodowe listy odstępstw od KNU.

GATS wyróżnia cztery rodzaje usług świadczonych w handlu międzynarodowym (GATS, art. 1, ust. 2):

- usługi świadczone z terenu jednego kraju na teren innego kraju (tzw. sprzedaż transgraniczna; sposób sprzedaży usług jest zbliżony do sprzedaży dóbr materialnych);
- usługi świadczone na terytorium jednego kraju bezpośrednio konsumentom z innego kraju (wtedy usługa nie przekracza granicy, np. turystyka);
- usługi udzielane poprzez zagraniczną instytucję świadczącą usługi na terytorium innego kraju (np. usługi bankowe);

⁷⁶ WTO: 2011 News Items, *Trade and Investment*, 3 October 2011.

⁷⁷ Por. R.R. Ludwikowski, *Handel międzynarodowy*, dz. cyt., s. 98.

⁷⁸ Należy zaznaczyć, że GATS nie doprowadził do zdefiniowania pojęcia usług. Zostały jedynie określone sytuacje, w jakich możemy mówić o handlu usługami. Podczas rokowań używano klasyfikacji przyjmowanej przez ONZ.

- usługi świadczone przez obywateli jednego kraju na terytorium innego kraju (np. konsultacje)⁷⁹.

Wprowadzenie uregulowań handlu usługami do systemu WTO w ramach umowy ogólnej jest bardzo istotne ze względu na fakt, że jego specyficzne cechy (w porównaniu do handlu towarami) przez wiele lat utrudniały jego regulację w skali globalnej. Dlatego zobowiązania krajów dotyczyły nie tylko ograniczenia lub zniesienia barier na granicy (jak to jest w przypadku obrotu towarowego), ale skupiały się również na barierach związanych z działalnością podmiotów zagranicznych na rynku wewnętrznym.

Państwa-Strony GATS mają obowiązek:

- zapewnienia przejrzystości regulacji sfery obrotu usługowego na swoim terytorium;
- zapewnienia dostępu do wewnętrznych procedur rozstrzygania sporów;
- niezwiększania barier w dostępie do rynku i stosowania zasady traktowania narodowego (jeśli tego typu zobowiązanie zostało zawarte w krajowej liście zobowiązań);
- przestrzegania zasad i procedur rozstrzygania sporów we wszystkich dziedzinach obrotu regulowanych przez WTO;
- uczestnictwa w kolejnych negocjacjach dotyczących nowych aspektów wymiany w zakresie usług i zawartości narodowych list zobowiązań⁸⁰.

Przyjęty w Chinach 11. Plan Pięcioletni kładł nacisk na rozwój usług jako czynnika mającego wpływ na poprawę koniunktury gospodarczej oraz konkurencyjności i zatrudnienia. Jednak własność państwowa oraz liczne bariery regulacyjne hamują rozwój w sektorze usług. Pełne wdrożenie zobowiązań wynikających z GATS na forum WTO powinno odnieść skutek w postaci znacznej liberalizacji w tym sektorze. Dlatego też w 12. Planie Pięcioletnim założono, że udział usług w PKB wzrośnie z 43% w 2010 roku do 47% na koniec realizacji planu, czyli w roku 2015⁸¹.

2.3.2. Konferencje Ministerialne WTO: udział Chin

Negocjacje handlowe prowadzone między członkami WTO odbywają się w ramach rund negocjacyjnych, które zwykle trwają kilka lat. Rundy rokowań służą poprawie warunków eksportu na rynki innych krajów oraz wprowadzają przejrzyste reguły handlu międzynarodowego.

WTO określa zasady współczesnego światowego handlu. Najwyższą władzą WTO są regularne Konferencje Ministerialne, które odbywają się przynajmniej co dwa lata. Celem takich spotkań, podobnie jak rund negocjacyjnych, są roko-

⁷⁹ Por. R.R. Ludwikowski, *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, dz. cyt., s. 93–94.

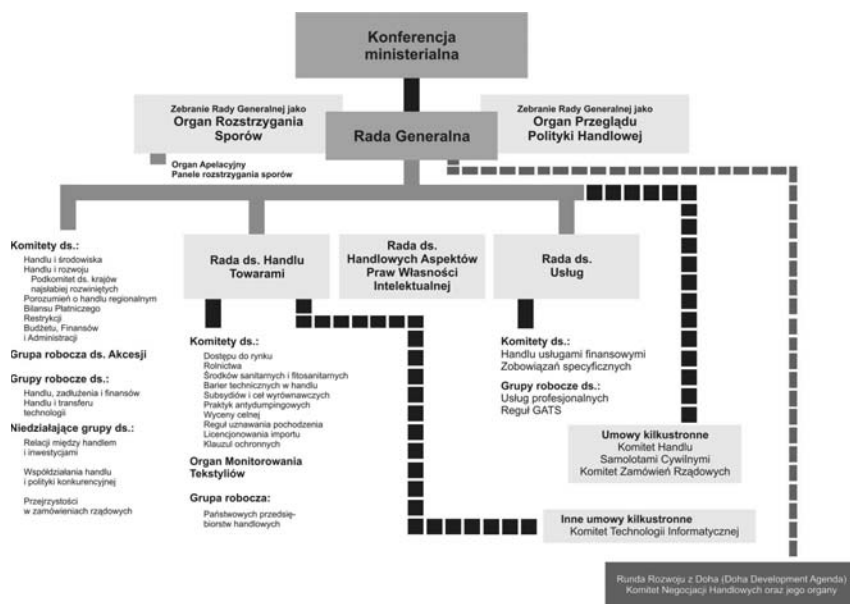
⁸⁰ Por. szerzej J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., s. 290 i nn.

⁸¹ Por. *12th Five-Year Plan for National Economy and Social Development*, <http://english.gov.cn> [dostęp: 10.10.2013].

wania w sprawach handlowych między poszczególnymi państwami członkowskimi. Na nich oceniana jest również dotychczasowa działalność WTO, wskazywane są perspektywy dalszego działania organizacji oraz cele do osiągnięcia w określonym czasie, głównie w zakresie redukcji ograniczeń w handlu.

Konferencja Ministerialna państw członkowskich stanowi najwyższy organ Światowej Organizacji Handlu. Pełni ona wszystkie funkcje WTO i bierze odpowiedzialność za konieczne działania. Między sesjami jej funkcje sprawowane są przez tzw. Radę Generalną, która wykonuje również zadania Organu Przeglądu Polityki Handlowej i Organu Rozstrzygania Sporów. Jej z kolei podporządkowane są trzy kolejne Rady (ds. Handlu Towarami, ds. Handlu Usługami oraz ds. Handlowych Aspektów Praw Własności Intelktualnej). Organom tym podległe są organy robocze, czyli komitety i grupy robocze. Zadaniem Konferencji Ministerialnej jest również mianowanie Dyrektora Generalnego⁸², który zajmuje się kierowaniem Sekretariatem WTO. Szczegółowe zależności między wymienionymi organami prezentuje Rysunek 3.

Rysunek 3. Struktura Światowej Organizacji Handlu



Klucz: ■■■ Komitety kilkustronne informują Radę Generalną o swoich działaniach, mimo, iż porozumień nie podpisują wszyscy członkowie WTO

Źródło: opracowano na podstawie danych Sekretariatu WTO, www.wto.org [dostęp: 15.07.2013].

⁸² Na specjalnym posiedzeniu w dniu 14 maja 2013 roku Rada Generalna zatwierdziła wybór brazylijskiego ambasadora Roberta Carvalho de Azevêdo na Dyrektora Generalnego WTO, który rozpoczął swój urząd 1 września 2013 roku. Por: WTO: 2013 News Items, *General Council appoints Azevêdo as next Director-General. Lamy pledges smooth transition*, 14 May 2013.

Do 2012 roku na forum WTO odbyło się osiem Konferencji Ministerialnych, przy czym Chiny zaczęły w nich uczestniczyć po roku 2001. Dziewiąta KM odbyła się w grudniu 2013 roku⁸³. Kolejna, dziesiąta, została zaplanowana na koniec 2015 roku. Szczegółowe ich zestawienie zawiera Tabela 5.

Tabela 5. Przegląd Konferencji Ministerialnych na forum WTO

I Konferencja Ministerialna	Singapur (Singapur) – grudzień 1996 r.
II Konferencja Ministerialna	Genewa (Szwajcaria) – maj 1998 r.
III Konferencja Ministerialna	Seattle (USA) – listopad/grudzień 1999 r.
IV Konferencja Ministerialna	Doha (Katar) – listopad 2001 r.
V Konferencja Ministerialna	Cancun (Meksyk) – wrzesień 2003 r.
VI Konferencja Ministerialna	Hongkong (Chiny), grudzień 2005 r.
VII Konferencja Ministerialna	Genewa (Szwajcaria), listopad 2009 r.
VIII Konferencja Ministerialna	Genewa (Szwajcaria), grudzień 2011 r.
IX Konferencja Ministerialna	Bali (Indonezja), grudzień 2013 r.
X Konferencja Ministerialna	Nairobi (Kenia), grudzień 2015 r. (planowana)

Źródło: opracowano na podstawie: *WTO, Ministerial Conferences*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/minist_e.htm [dostęp: 9.10.2014].

Konferencja w Singapurze przyczyniła się do postawienia kolejnego kroku na drodze do liberalizacji handlu poprzez uzgodnienie Deklaracji w sprawie rozwoju handlu produktami technologii informatycznej (*Information Technology Agreement – ITA*) (porozumienia w sprawie sprowadzenia do poziomu zerowego stawek celnych na sprzęt i podzespoły techniki łączności) oraz podjęła temat handlu i konkurencji, jak również przejrzystości w zakupach rządowych, czyli tzw. tematów singapurskich. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że Chiny nie podpisały Porozumienia w sprawie zakupów rządowych. Zgodnie z Protokołem Akcesji zostały obserwatorem przy Komitecie Zamówień Rządowych w roku 2002, ale zobowiązały się jednocześnie rozpocząć negocjacje w sprawie przystąpienia do GPA tak szybko, jak będzie to możliwe. W efekcie przedłożyły wniosek akcesyjny oraz wstępną ofertę w grudniu 2007 roku.

Podczas II Konferencji Ministerialnej w Genewie działalność WTO uzyskała pozytywną ocenę, zwłaszcza ze względu na fakt pomyślnego zakończenia negocjacji w sprawie telekomunikacji podstawowej, usług finansowych oraz porozumienia ITA (Chiny są uczestnikiem tego porozumienia i 1 stycznia 2005 roku – zgodnie z założeniami porozumienia ITA – wyeliminowane zostały stawki celne na produkty tej grupy). Ponadto jej konkretnym rezultatem było formalne uru-

⁸³ Istotny jest fakt, że podczas IX Konferencji Ministerialnej wsparcie rozmów zadeklarowali przedstawiciele Banku Światowego, Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz czterech regionalnych banków rozwoju, co z założenia miało przyczynić się do ożywienia negocjacji i szybszego zakończenia rokowań trwającej Rundy Rozwoju. Por. pkt 2.3.3 oraz WTO: 2013 News Items, *Azevêdo welcomes banks' pledge to support WTO talks on streamlining trade*, 13 October 2013.

chomienie procesu dyskusji i przygotowań na temat przyszłych rokowań, czyli tzw. Rundy Rozwoju.

Natomiast III Konferencja Ministerialna WTO zakończyła się zawieszeniem obrad i ujawniła istniejące sprzeczności w światowej gospodarce⁸⁴. Nie powstał również żaden formalny dokument uzgodniony przez państwa członkowskie, głównie z powodu nieosiągnięcia porozumienia między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się, które miały trudności z wdrażaniem wymagających postanowień Rundy Urugwajskiej i odrzucały aktualne postulaty państw bogatych. Nie ustalono również zakresu kolejnej rundy rokowań WTO.

Dopiero 14 listopada 2001 roku na IV Konferencji Ministerialnej WTO w Doha (stolica Kataru) została podjęta decyzja o rozpoczęciu kolejnej rundy negocjacji, dziewiątej już w historii całego systemu GATT/WTO, ale pierwszej na forum Światowej Organizacji Handlu. Większość członków tej organizacji uznała, że liberalizacja obecnych reguł przyczyni się do wzrostu gospodarczego i może być korzystna zarówno dla krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Stwierdzono, że Nowa Runda negocjacji handlowych powinna służyć dalszej liberalizacji wymiany międzynarodowej i zapewnieniu uczestniczącym krajom płynących z niej korzyści w postaci lepszej alokacji zasobów, poprawy efektywności produkcji, obniżki cen i rozszerzenia rynków zbytu. Ponadto jej efektem powinna być dalsza integracja poszczególnych gospodarek z gospodarką światową. Efektem negocjacji ma być wzmocnienie krajów rozwijających się, ale również wprowadzenie ułatwień proceduralnych w obrocie towarowym z zagranicą, co powinno wiązać się ze zmniejszeniem formalności dokonywanych „na papierze” i szerszym zastosowaniem najnowszych systemów informatycznych⁸⁵.

Doprowadzenie do tych rokowań nie było łatwe, zwłaszcza ze względu na ciężące piętno niepowodzeń przy pierwszej próbie podjęcia negocjacji handlowych na Konferencji Ministerialnej w Seattle w 1999 roku.

2.3.3. Negocjacje w ramach Rundy Rozwoju

Nowa Runda, która formalnie rozpoczęła się 31 stycznia 2002 roku, obejmuje negocjacje na temat rolnictwa (§ 13–14 Deklaracji Ministerialnej), usług (§ 15), dostępu do rynku produktów nierolnych (§ 16), handlowych aspektów praw własności intelektualnej (TRIPS) (§ 17–19), związku między handlem a inwestycjami (§ 20–22), między handlem a polityką konkurencji (§ 23–25), przejrzystości w zakupach rządowych (§ 26), ułatwień w handlu (§ 27), antydumpingu i subsydiów (§ 28), regionalnych porozumień handlowych (§ 29), uzgodnień w sprawie rozstrzygania sporów (§ 30), związku pomiędzy handlem a środowiskiem (§ 31–33), handlu elektronicznego (§ 34), krajów o niewielkim potencjale gospodarczym (§ 35), handlu, zadłużenia i finansów (§ 36), handlu i transferu technologii (§ 37),

⁸⁴ Np. upór i nieustępliwość państw członkowskich WTO w prezentacji i obronie swoich interesów.

⁸⁵ Por. *Ministerial Declaration*, Adopted on 14 November 2001, WT/MIN(01)/DEC/1, World Trade Organization, 20 November 2001.

współpracy technicznej (§ 38–41), krajów najmniej rozwiniętych (§ 24–43), specjalnego i zróżnicowanego traktowania krajów rozwijających się (§ 44)⁸⁶.

Warto zaznaczyć, że wynikiem negocjacji IV Konferencji Ministerialnej w Doha było przyjęcie programu zakładającego rozpoczęcie rokowań w zakresie poprawy dostępu do rynku dla towarów nierolnych pomiędzy członkami WTO (*Non-Agriculture Market Access* – NAMA). Ustalono, że negocjacje będą obejmować wszystkie produkty nierolne (tzn. towary przemysłowe oraz ryby i produkty rybołówstwa) oraz że uwzględnione zostaną interesy krajów rozwijających się i najmniej rozwiniętych. Cel tych negocjacji dotyczy głównie harmonizacji taryf celnych poprzez redukcję tzw. „kominów taryfowych”, czyli bardzo wysokich stawek celnych przewyższających znacznie stawki przeciętne w danym kraju. Ponadto – obniżenia stawek wysokich, czyli powyżej 15% *ad valorem* oraz redukcji tzw. eskalacji taryfowej, czyli stosowania coraz wyższych stawek na produkty o wyższym stopniu przetworzenia. Kolejny problem związany jest z usunięciem lub co najmniej redukcją barier pozataryfowych, gdyż w sytuacji obniżających się stawek celnych na towary przemysłowe są one podstawowym utrudnieniem i przeszkodą w handlu.

Niepowodzenie szczytu WTO w Cancun (Meksyk) w 2003 roku przypisywane jest niechęci bogatych krajów do zaprzestania subsydiowania produkcji rolnej i eksportu. Dotacje są bowiem środkiem chętnie stosowanym przez te kraje, a uciążliwym dla innych państw, zwłaszcza biednych, których produkcja opiera się głównie na rolnictwie⁸⁷.

Do rozwiązania tej konferencji bez żadnych konkretnych ustaleń doprowadził w głównej mierze właśnie brak porozumienia między krajami rozwiniętymi (głównie USA i UE), a krajami rozwijającymi się (tzw. G-20)⁸⁸ i najmniej rozwiniętymi (tzw. grupa afrykańska). Kwestią sporną okazały się dotacje dla rolników. Przedstawiciele krajów rozwiniętych twierdzili bowiem, że ich kraje nie mogą sobie pozwolić na rezygnację z dotacji do eksportu produktów rolnych, zaś ministrowie z państw rozwijających się – że ich produkty nie są w stanie sprostać konkurencji ze strony towarów dotowanych na światowym rynku⁸⁹.

Po niepowodzeniu wrześniowego szczytu w Cancun kraje członkowskie poleciły swoim reprezentantom wypracowanie kompromisu najpóźniej do 15 grud-

⁸⁶ Por. tamże.

⁸⁷ Kraje biedne, których praktycznie jedyną szansą gospodarczą jest produkcja i eksport tej grupy produktów, nie są w stanie sprostać konkurencji cenowej (z powodu powszechnego stosowania przez kraje bogate dopłat i utrzymywania na niskim poziomie cen surowców rolnych na świecie). Ponadto usiłowanie wejścia na rynki krajów rozwiniętych często kończy się niepowodzeniem ze względu na liczne bariery organizacyjne, celne czy sanitarne.

⁸⁸ Wyróżniona wśród grup negocjacyjnych grupa G-20 jest koalicją obecnie już 23 rozwijających się krajów, które naciskają na kwestie rolne. Należą do niej m.in. Argentyna, Brazylia, Chiny, Indie, Meksyk, Peru oraz Wenezuela. Mimo tej samej nazwy, nie powinna być mylona z grupą G20, do której należą zarówno kraje rozwinięte, jak i rozwijające się.

⁸⁹ Por. na ten temat *The WTO under fire*, „The Economist”, September 20th 2003.

nia 2003 roku. Ostatecznie doszło do trzech nieformalnych spotkań przewodniczących delegacji krajów członkowskich, które miały miejsce 14 października, 18 listopada i 9 grudnia 2003 roku.

Kraje APEC (Organizacja Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (*Asia-Pacific Economic Cooperation*), do której Chiny przystąpiły w 1991 roku, opowiedziały się za wznowieniem negocjacji w ramach Rundy Rozwoju. Ponadto chęć wznowienia rozmów zadeklarowały również USA, UE, kraje G-20 i kraje afrykańskie. Generalnie uznano, że projekt deklaracji końcowej z Cancun może stać się podstawą do dalszych negocjacji. W dniach 15–16 grudnia 2003 roku w Genewie odbyło się zaplanowane spotkanie ambasadorów krajów członkowskich WTO. Miało ono na celu po raz kolejny podjąć próbę wznowienia rozmów na temat dalszych procesów liberalizacyjnych w światowym handlu i pokonania impasu w rozmowach w sprawie redukcji barier handlowych, gdyż na wypracowanie kompromisu m.in. w sprawie sposobu obniżania barier w handlu towarami rolnymi było zbyt mało czasu. Ważne jednak było wcześniejsze stanowisko zarówno USA, jak i UE, wyrażające się w chęci powrotu do negocjacji. Ponadto UE oświadczyła, że jest gotowa na ustępstwa w sprawie rokowań tzw. tematów singapurskich. Jednak mimo tych chęci, próba wznowienia negocjacji w Genewie na temat znoszenia barier w światowym handlu nie powiodła się. Brak sukcesu nie oznaczał jednak, że od czasu konferencji w Cancun nie osiągnięto postępu, gdyż – zdaniem ówczesnego Dyrektora Generalnego – zauważalne stało się zmniejszenie różnic pomiędzy krajami członkowskimi, co miało umożliwić przystąpienie do kolejnych rokowań⁹⁰.

Po kilku nieudanych próbach powrotu do negocjacji⁹¹ dobrym czasem dla podjęcia inicjatywy ze strony państw członkowskich WTO w sprawie ożywienia rokowań w ramach Rundy z Doha okazał się dopiero maj 2004 roku. Pierwszym posunięciem był list UE do członków-partnerów WTO w sprawie zniesienia dotacji eksportowych w handlu rolnym, drugim natomiast – spotkanie w Paryżu ministrów handlu 30 krajów WTO podczas zjazdu przedstawicieli OECD⁹².

W piśmie do członków WTO Unia Europejska wskazała na trzy tematy rozmów, które miały wpłynąć pozytywnie na przyspieszenie negocjacji. Dotyczyły one⁹³:

⁹⁰ Por. E. Majchrowska, *Nowa Runda negocjacji w sprawie liberalizacji światowego handlu*, [w:] K. Budzowski, A. Demianczuk (red.), *Polska, Ukraina, Świat*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2005, s. 35.

⁹¹ Mowa tu między innymi o spotkaniu przywódców 21 krajów Azji i Pacyfiku, USA i Rosji w Bangkoku w październiku 2003 roku. Przy okazji rozmów na temat walki z terroryzmem poruszyli oni również kwestie dotyczące handlu światowego. Por. szerzej E. Majchrowska, *Nowa Runda negocjacji w sprawie liberalizacji światowego handlu*, dz. cyt., s. 35 i nn.

⁹² J. Jarmul, *Próba ożywienia rozmów w ramach rundy z Doha*, „Monitor Prawa Celnego” 2004, nr 2, s. 69–72.

⁹³ Por. szerzej J. Jarmul, *Przełamanie impasu w rozmowach na forum WTO*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego” 2004, nr 7, s. 319 oraz E. Majchrowska, *Nowa Runda negocjacji w sprawie liberalizacji światowego handlu*, dz. cyt., s. 36.

- zniesienia subsydiów eksportowych pod warunkiem równoległego zniesienia lub redukcji takich subsydiów przez partnerów handlowych UE (szczególnie USA, Australię i Kanadę) w celu zachowania równowagi w handlu artykułami rolnymi;
- nowego, bardziej elastycznego podejścia do kwestii singapurskich, tj. stworzenia nowych reguł ułatwiających międzynarodowy handel oraz dotyczących przejrzystości rządowych zamówień, reguł inwestycji zagranicznych (lokat kapitału) i polityki konkurencji (przetargów);
- pakietu koncesji (ustępstw) dla najbiedniejszych członków WTO (tzw. Grupy-90, czyli państw Afryki, Karaibów i regionu Pacyfiku).

Ze względu na różnice w taryfach celnych poszczególnych krajów konieczne było osiągnięcie kompromisu pomiędzy skrajnymi stanowiskami reprezentowanymi na forum WTO. UE zaproponowała wówczas tzw. mieszaną formułę cięcia ceł, z uwzględnieniem pewnych modyfikacji, istotnych dla krajów rozwijających się⁹⁴.

Spotkanie Rady Generalnej WTO w Genewie pod koniec lipca 2004 roku miało być ostatnią próbą wznowienia rokowań w ramach Nowej Rundy przed przewidywanymi zmianami politycznymi w UE i USA (związanymi ze zmianą składu Komisji Europejskiej⁹⁵ i wyborami prezydenckimi w Stanach Zjednoczonych), które mogły mieć wpływ na zmianę polityki handlowej lub odsunąć w czasie spotkania na forum WTO. W nocy z 31 lipca na 1 sierpnia 2004 roku trudne rozmowy zakończyły się sukcesem i 147 ówczesnych członków WTO podpisało ramowe porozumienie zawierające plan dalszej liberalizacji światowego handlu (*The July 2004 package*). Najbardziej istotne kwestie zawarte w ramowym porozumieniu z Genewy dotyczyły rolnictwa, ustaleń w sprawie bawełny i towarów przemysłowych⁹⁶.

Treść porozumienia mówi o znacznie większej liberalizacji handlu rolnego niż miało to miejsce w trakcie poprzedniej rundy rokowań. Dotyczy ono istotnych cięć w dotacjach rolnych zniekształcających handel oraz wyeliminowania dopłat eksportowych i otwarcia rynków rolnych. Zgodnie z przyjętym ogólnym celem Rundy Rozwoju, jakim jest pomoc krajom najsłabiej rozwiniętym poprzez wprowadzanie ułatwień w handlu światowym, 50 najbiedniejszych krajów nie będzie musiało przyjmować żadnych zobowiązań, a kraje rozwijające się będą beneficjentami specjalnego traktowania, pozwalającego im na utrzymanie

⁹⁴ Formuła ta może zawierać ostre cięcia taryfowe, a jednocześnie przewidywać elastyczność wobec krajów najsłabszych pod kątem najbardziej wrażliwych dla nich ceł, jak też kombinację cięć taryfowych i rozwój stawek kontyngentów taryfowych. Por. E. Majchrowska, *Nowa Runda negocjacji w sprawie liberalizacji światowego handlu*, dz. cyt., s. 36 i nn.

⁹⁵ 22 listopada 2004 r. Komisarz ds. handlu Pascal Lamy został zastąpiony przez Petera Mandelsona.

⁹⁶ Warto zaznaczyć, że wtedy po raz pierwszy na forum WTO stanowisko naszego kraju było reprezentowane przez Unię Europejską. Por. J. Jarmul, *Genewskie porozumienie WTO szansą na wznowienie negocjacji o liberalizacji handlu*, dz. cyt., s. 459–461.

zmniejszonego otwarcia handlu rolnego przez dłuższy okres⁹⁷. Ramowe porozumienie⁹⁸ przewidywało m.in. istotną redukcję subsydiów eksportowych dla rolników (jednak bez podania konkretnego terminu jej wdrożenia). Z kolei cła na artykuły rolne miały być redukowane według zasady: im wyższe cła, tym głębsze ich cięcia. Ponadto omawiany dokument zawierał wątpliwości krajów bogatych (m.in. UE), co było związane z otwarciem rynków na import żywności i towarów pozarolnych dzięki przewidzianej łagodniejszej redukcji ceł na towary wrażliwe, czyli najważniejsze dla poszczególnych krajów (np. ryż dla Japonii). Państwa będą mogły same wybrać rodzaje towarów wrażliwych objętych odrębnym traktowaniem, czyli tych, które będą bardziej chronione. W zamian miały zostać wprowadzone kontyngenty na produkty z krajów najmniej rozwiniętych, jako zapewnienie lepszego dostępu do rynków krajów bogatych. Zatem realizacja genewskich zamierzeń ma stworzyć krajom najbiedniejszym możliwość łatwiejszego wejścia na rynki światowe z produktami rolnymi. Kraje członkowskie WTO, zwłaszcza te najbogatsze, będą musiały z kolei dokonać zmian w swojej polityce rolnej i usunąć z niej, wspomniane już, dopłaty eksportowe dla rolników. Stworzy to szansę dla biednych krajów, która umożliwi wzrost ich eksportu i polepszy możliwości rozwoju⁹⁹.

Handel bawełną¹⁰⁰ ma kluczowe znaczenie dla pewnej grupy krajów rozwijających się (np. dla Brazylii), dlatego państwa członkowskie WTO mają znieść cła i subsydia eksportowe na bawełnę oraz podjąć gruntowną reformę zmierzającą do eliminacji systemu dopłat do bawełny. Z kolei w kwestii towarów przemysłowych porozumienie wprowadzało zapisy o istotnej redukcji, według określonego schematu¹⁰¹.

⁹⁷ Specjalne traktowanie polega na: dłuższych terminach na realizację wszystkich zobowiązań, redukcji ceł i subsydiów, dostępie do rynków dla tzw. specjalnych towarów dotyczących bezpieczeństwa żywnościowego, środków egzystencji i rozwoju terenów wiejskich, pełnej liberalizacji handlu towarami tropikalnymi. Dla UE oznacza to reformę Wspólnej Polityki Rolnej, a dla reszty bogatych krajów – konieczność wprowadzenia bardziej przyjaznego dla handlu światowego systemu wspierania rolnictwa.

⁹⁸ Por. szerzej na ten temat E. Majchrowska, *Nowa Runda negocjacji w sprawie liberalizacji światowego handlu*, dz. cyt., s. 38 i nn.

⁹⁹ Por. tamże.

¹⁰⁰ Przykładowo Brazylia zażądała rozpatrzenia przez WTO sprawy dotowania eksportu amerykańskiej bawełny. Rozprawa zakończyła się porażką USA, co oznacza, że w świetle obowiązujących w światowym handlu reguł, praktyki te uznano za niezgodne z zasadami światowego handlu. Werdykt WTO potwierdził, że dopłaty do eksportu bawełny dla amerykańskich farmerów, zdaniem WTO, są nieuczciwe i sztucznie zaniżają ceny na światowym rynku, działając na niekorzyść innych producentów-eksporterów z krajów biedniejszych, których na takie dopłaty nie stać.

¹⁰¹ Schemat ten zawierał następujące zapisy: im wyższe cła, tym większe ich cięcia; kraje rozwijające się będą miały przyznane dłuższe terminy na redukcję ceł; 50 najbiedniejszych krajów będzie zwolnionych z obowiązku redukcji swych ceł na artykuły przemysłowe w zamian za ukazanie przejrzystości i przewidywalności swoich systemów handlowych; ponadto kraje rozwinięte i rozwijające się poprzez system kontyngentów

Porozumienie genewskie przedstawiało jednak tylko punkty wyjściowe do dalszych rokowań, informowało o zwiększeniu chęci krajów do jak największej liberalizacji handlu. Traktowano je zatem jako początek procesu liberalizacji handlu światowego i konieczne stało się uzupełnienie go opracowanym terminarzem znoszenia omówionych wyżej barier oraz podanie konkretnych poziomów ich obniżki¹⁰².

Rok 2005 miał być kluczowy dla trwającej rundy negocjacyjnej i wielostronnego systemu handlu. Spotkanie ministrów kilku krajów członkowskich WTO w styczniu 2005 roku w Davos podczas Światowego Forum Ekonomicznego zaowocowało wyrażeniem chęci przyjęcia roku 2006 jako daty ostatecznych ustaleń negocjacyjnych. Ponadto bodźcem do przyspieszenia negocjacji stało się spotkanie w Mombasie, w Kenii, w marcu 2005 roku, określane jako *mini-Ministerial Meeting*¹⁰³.

W dniach 13–18 grudnia 2005 roku w Hongkongu odbyła się VI Konferencja Ministerialna państw członkowskich Światowej Organizacji Handlu. W trakcie tego szczytu obradowali przedstawiciele już 149 członków WTO. Celem spotkania było zawarcie korzystnej dla wszystkich umowy handlowej, godzącej interesy gospodarcze uczestników, która umożliwiłaby jednocześnie szeroką współpracę na rynku światowym. Wśród wielu tematów do dyskusji ponownie znalazły się kwestie budzące najwięcej emocji, dotyczące m.in. zniesienia subsydiowania produkcji rolnej i handlu artykułami rolnymi przez państwa najbogatsze.

Główni uczestnicy negocjacji mieli jednak odmienne hierarchie ważności. Jeszcze przed szczytem w Hongkongu trwała dyskusja, która ukazała konflikt interesów członków WTO. Unia Europejska była zwolennikiem otwarcia rynków krajów rozwijających na import wyrobów przemysłowych. Z kolei kraje rozwija-

i zwolnień celnych umożliwią krajom najbiedniejszym wejście na rynek światowy. Por. E. Majchrowska, *Nowa Runda negocjacji w sprawie liberalizacji światowego handlu*, dz. cyt., s. 38 i nn.

¹⁰² J. Jarmul, *Genewskie porozumienie WTO szansą na wznowienie negocjacji o liberalizacji handlu*, dz. cyt., s. 459–461.

¹⁰³ Spotkanie to położyło silny nacisk na rozwój. UE wykorzystała je do wielokrotnego potwierdzenia swego silnego zaangażowania w sprawy rozwoju. Wezwała do natychmiastowego rozpoczęcia negocjacji dotyczących specjalnego i zróżnicowanego traktowania oraz udzielenia dodatkowych ułatwień wynikających z zasad WTO na potrzeby krajów najmniej rozwiniętych (LDCs) w uzasadnionych kwestiach. Równolegle z kwestiami rozwoju krajów biednych poruszono problem dostępu do rynków usług. Zaproponowano przygotowanie przez poszczególne kraje ofert dostępu do ich rynków usług. Rozmowy w Kenii udowodniły, że kwestia usług jest integralną częścią rokowań i większość uczestników potwierdziła jej ogromne znaczenie dla osiągnięcia zamierzeń rundy. Spotkanie przyniosło również postęp w rozmowach dotyczących rolnictwa. Jednak rozmowy te zostały czasowo wstrzymane ze względów technicznych, czyli kłopotów z opracowaniem formuły redukcji taryf importowych. Ustalono, że konieczne jest ostateczne uzgodnienie tych kwestii na Konferencji Ministerialnej w Hongkongu. Por. na ten temat E. Majchrowska, *Nowa Runda negocjacji w sprawie liberalizacji światowego handlu*, dz. cyt., s. 40.

jące się kładły nacisk na obniżkę dopłat do eksportu artykułów rolnych i łatwiejszy dostęp do rynków rolnych krajów rozwiniętych¹⁰⁴.

Aby nie dopuścić do kolejnego załamania rozmów (co mogłoby rzucić złe światło na sposób funkcjonowania organizacji i podważyć wiarę w dalsze globalne rokowania handlowe oraz sens istnienia WTO w obecnym kształcie), przed rozpoczęciem szczytu w Hongkongu kraje członkowskie ustaliły m.in. zaniechanie uzgodnienia projektu szczegółowego (*modalities*) zakończenia Rundy z Doha w 2006 roku (przesuwając ten termin – po raz kolejny – na początek 2007 roku).

Propozycje przetargowe najważniejszych członków WTO przedstawiały się następująco:

- Stany Zjednoczone: zaproponowały 60% redukcję subsydiów rolnych do 2010 roku pod warunkiem, że UE obniży swoje subsydia o 80%;
- Unia Europejska: redukcja subsydiów o 70% i obniżka cel średnio o 40% (w tym tylko o 8% dla tzw. towarów wrażliwych), ponadto redukcja cel na towary przemysłowe o 10% przez wszystkich członków WTO, zwiększenie dostępu do rynku usług (głównie bankowych i telekomunikacyjnych) krajów rozwijających się;
- Propozycja Grupy G20: bezcłowy i bezkontyngentowy dostęp towarów rolnych do rynków krajów rozwiniętych, konieczność zniesienia przez kraje bogate wszelkich form subsydiowania rolnictwa (członkiem tej grupy są Chiny);
- Ponadto kraje Grupy G-90 (kraje najbiedniejsze i najmnijšie) opowiadały się za głęboką liberalizacją handlu rolnego, utrzymując raczej zachowawcze stanowisko w rozmowach dotyczących dostępu do rynku towarów przemysłowych¹⁰⁵.

Mimo wcześniejszych rozmów, w trakcie spotkania w Hongkongu po raz kolejny uwypukliły się sprzeczności w stanowiskach negocjacyjnych między grupami państw. Ponownie „kością niezgody” okazały się być dopłaty eksportowe w krajach najbogatszych. Ponadto widoczne były sprzeczności interesów między propozycjami UE, USA i krajami rozwijającymi się.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Większość krajów członkowskich winą za powstanie impasu w rozmowach prowadzonych w ciągu ostatnich lat obciążała Unię Europejską. Zdaniem USA, Australii i Brazylii, Bruksela powinna zdecydować się na szersze otwarcie chronionego europejskiego rynku rolnego. UE domagała się postępu w innych dziedzinach, głównie w handlu dobrami przemysłowymi i na rynku usług. Co więcej, po czterech latach negocjacji nie zmniejszyła się przepaść między krajami bogatymi a rozwijającymi się, zwłaszcza w obszarze rolnictwa. Por. na ten temat E. Majchrowska, *VI Konferencja Ministerialna w Hongkongu – kolejny krok do zakończenia negocjacji w ramach Rundy Rozwoju*, [w:] B. Bednarczyk, M. Lasoń (red.), *Współczesne determinanty stosunków międzynarodowych*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2006, s. 102.

¹⁰⁵ J. Jarmul, *Konferencja Ministerialna Światowej Organizacji Handlu (WTO), Hongkong, grudzień 2005 r.*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego” 2006, nr 3, s. 115.

¹⁰⁶ UE uzależniała obniżkę wsparcia dla artykułów rolnych od redukcji cel na towary przemysłowe, handlu usługami i od zmniejszenia subsydiów eksportowych głównie przez USA. Te z kolei żądały od Unii zdecydowanej redukcji cel na towary rolne. Co więcej, w obawie o rodzimych producentów odmówiły udostępnienia swojego rynku cukru,

Mimo nieporozumień intensywne rozmowy w Hongkongu zakończyły się podpisaniem wspólnej deklaracji, co można było uznać za sukces. Deklaracja podpisana na VI Konferencji Ministerialnej, półtora roku po przyjęciu ramowego porozumienia w sprawie liberalizacji światowego handlu (*The July 2004 package*), była jednak znów bardziej wstępem do ostatecznego porozumienia niż szczegółowym dokumentem rozwiązującym problemy związane z liberalizacją handlu.

Najważniejsze ustalenia konferencji zapisane w tym dokumencie dotyczyły głównie poziomu zakłócającego handel wsparcia wewnętrznego (czyli wsparcia cen rynkowych i bezpośrednich płatności na rzecz rolników) produkcji rolno-żywnościowej¹⁰⁷, poziomu ochrony celnej (dostępu do rynku)¹⁰⁸ oraz redukcji subsydiów eksportowych¹⁰⁹.

Ponadto pojawiła się kwestia ustalenia odsetka produktów rolnych, które zostaną uznane za wrażliwe – znów widać było spore rozbieżności w stanowiskach negocjacyjnych, które wahały się w granicach od 1% do 15% linii taryfowych. Nie osiągnięto jednak konsensusu i to zarówno w sprawie produktów wrażliwych, jak i specjalnych¹¹⁰. Zgodnie z zasadą specjalnego i odmiennego traktowania

bawełny oraz tekstyliów nawet dla grupy państw najbiedniejszych. Ponadto Japonia odmówiła redukcji ochrony swojego rynku ryżu, który traktuje jako produkt wrażliwy i zamierzała utrzymać cło w jego imporcie na poziomie nawet do 700%. Por. tamże oraz E. Majchrowska, *VI Konferencja Ministerialna w Hongkongu – kolejny krok do zakończenia negocjacji w ramach Rundy Rozwoju*, dz. cyt., s. 103 i nn.

¹⁰⁷ WTO wyróżnia trzy rodzaje subsydiów dla rolników: *Green box* – wsparcie krajowe, które powoduje minimalne zakłócenia i wyłączone jest ze zobowiązań redukcyjnych. Musi jednak być udzielone przez rząd i nie dotyczyć wsparcia cenowego (np. rządowe wsparcie na B+R (badania i rozwój), zwalczanie epidemii itp.). *Blue box* – dotacje bezpośrednie związane z ograniczeniami produkcji rolnej, wyłączone ze zobowiązań redukcyjnych. *Amber box* – wsparcie wewnętrzne, które nie zostało sklasyfikowane jako zielone lub niebieskie, np. subsydia eksportowe. Dopuszcza tzw. formułę *de minimis*, czyli minimalne wsparcie w wysokości 5% wartości produkcji dla państw rozwiniętych i 10% dla rozwijających się. Por. *Domestic support – amber, blue and green boxes*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/tratop_e/argic_e/agboxes_e.htm [dostęp: 15.01.2013].

¹⁰⁸ W kwestii liberalizacji zasad dostępu do rynku uzgodniono, że obniżka cel zależy będzie od poziomu cła *ad valorem* (*ad valorem equivalents*), w ramach czterech grup (*four bands for structuring tariff cuts*), oprócz cukru. Cła miały być redukowane linioowo. Jednak nie ustalono poszczególnych progów. Precyzyjne określenie formuły redukcyjnej nie jest łatwe, pojawiały się głosy tak za uelastycznieniem metody obniżek cel, jak i za jej usztywnieniem. Zaproponowane zostały cztery poziomy redukcji cel w poszczególnych grupach. Por. szerzej *Ministerial Declaration* (Aneks A).

¹⁰⁹ Państwa członkowskie zgodziły się na całkowitą eliminację subsydiów eksportowych oraz „uporanie się” z innymi instrumentami wsparcia, które zakłócają handel międzynarodowy (np. kredytami eksportowymi, gwarancjami kredytów eksportowych lub programami ubezpieczeń spłat kredytów w terminie do 180 dni) do 2013 końca roku. Por. *Ministerial Declaration*, Agriculture negotiations (pkt 6).

¹¹⁰ Produkty wrażliwe (*sensitive products*) – produkty, które we wszystkich krajach mają być wyłączone z procesu liberalizacji, a ich liczba będzie ograniczona. Produkty specjal-

krajów rozwijających się (*special and different treatment*) ustalono, że kraje te dokonają niższych redukcji ceł niż kraje rozwinięte. Ponadto będą mogły wskazać określoną liczbę produktów specjalnych i korzystać ze specjalnego mechanizmu ochrony rynku SSM (*Special Safeguard Mechanism*)¹¹¹. Podsumowując, liberalizacja w sektorze rolnym powinna uwzględniać zasadę specjalnego traktowania krajów rozwijających się. W zamian za ustępstwa dotyczące towarów rolno-żywnościowych Unia Europejska oczekiwała szerszego dostępu do rynku towarów nierolnych oraz usług państw rozwijających się.

Deklaracja Ministerialna z 18 grudnia 2005 roku potwierdzała przyjęte dotychczas założenia prowadzonych negocjacji usługowych. Została jednak uzupełniona o nowe elementy. Głównym celem negocjacji prowadzonych w ramach GATS pozostaje dalsza liberalizacja handlu usługami, a redukcja istniejących barier ma przyczynić się do wzrostu gospodarczego. Zgodnie z zapisem deklaracji, wszyscy członkowie WTO powinni aktywnie uczestniczyć w negocjacjach, w których należy uwzględniać wielkość gospodarek poszczególnych członków (w tym sektorów usługowych)¹¹². Rozmowy dotyczyły zwiększenia liczby sektorów usług, w których podjęte zostaną zobowiązania liberalizujące dostęp, ponadto obejmowały kwestie zwiększenia sposobów świadczenia usług objętych zobowiązaniami oraz zmianę podjętych dotychczas zobowiązań (np. złagodzenie zapisanych ograniczeń)¹¹³. Państwa członkowskie dążą do rozszerzenia zakresu stosowania zasady traktowania narodowego oraz uzyskania lepszego dostępu do międzynarodowego rynku usług. Przedmiotem tych negocjacji są narodowe listy zobowiązań, które zawierają wykazy sektorów usługowych oraz warunków, na jakich zagraniczni usługodawcy mogą świadczyć swoje usługi na rynku kraju składającego zobowiązania. Negocjowane były listy odstępstw od KNU, co ma doprowadzić do usunięcia wyjątków od KNU lub przynajmniej do ich znacznego ograniczenia. Ponadto kraje powinny sprecyzować czas ich obowiązywania i zakres stosowania¹¹⁴.

Deklaracja z Hongkongu zawierała również zapis dotyczący obniżki najwyższych ceł w handlu artykułami przemysłowymi (*Non-Agriculture Market Access – NAMA*). Struktura redukcji oraz jej szczegóły miały jednak zostać dopiero dopracowane. Pozostałe sprawy, np. dotyczące kwestii rozwoju zostały ujęte bardzo ogólnie. Generalnie zapisy Deklaracji Ministerialnej „podtrzymują wcześniejsze

ne (*special products*) to produkty określone przez państwa rozwijające się jako istotne dla ich bezpieczeństwa żywnościowego, środki niezbędne do życia i rozwoju wsi.

¹¹¹ Por. *Ministerial Declaration, Agriculture negotiations* (pkt 7).

¹¹² Por. *Ministerial Declaration, Agriculture negotiations* (pkt 25–26).

¹¹³ D. Mongiało, *Szósta Konferencja Ministerialna WTO i jej skutki dla sektora usług Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 1(170), s. 20.

¹¹⁴ W kwestii negocjacji reguł GATS rozmowy dotyczyły m.in.: możliwości wprowadzenia do GATS mechanizmu nadzwyczajnych środków ochronnych, wypracowania reguł zamówień rządowych w dziedzinie usług, uzgodnienia zasad subsydiowania handlu usługami. Por. szerzej E. Majchrowska, *VI Konferencja Ministerialna w Hongkongu – kolejny krok do zakończenia negocjacji w ramach Rundy Rozwoju*, dz. cyt., s. 105–107.

ustalenia”, „ponownie zapewniają o znaczeniu” tych kwestii oraz informują o konieczności podjęcia dalszych rozmów¹¹⁵.

Deklaracja Ministerialna z Hongkongu została uznana przez opinię światową za dokument ogólny, nieprzynoszący decydujących rozstrzygnięć. Jednak warto zaznaczyć, że przyjęcie tego porozumienia pozwalało na kontynuowanie negocjacji w ramach Rundy Rozwoju z Doha i przybliżało państwa członkowskie do jej formalnego zakończenia. Należy podkreślić, że ustalenia tej rundy, jak wskazuje sama jej nazwa, mają pomóc krajom najbiedniejszym w walce z ubóstwem i zmniejszyć przepaść między krajami bogatymi a rozwijającymi się, zwłaszcza w obszarze rolnictwa. Istotny jest fakt, że zarówno UE, jak i USA zgodziły się na ograniczenie subsydiów eksportowych (które są elementem strategicznej polityki handlowej) do towarów rolnych i bawełny.

Zgodnie z przyjętym w Hongkongu porozumieniem, do końca 2006 roku miały zostać dopracowane szczegóły dotyczące liberalizacji wymiany handlowej, tak aby ostatecznie zamknąć negocjacje na początku roku 2007.

W kolejnych miesiącach pojawiały się wielokrotne próby zbliżenia stanowisk między uczestnikami negocjacji. Jednak ze względu na brak kompromisu w połowie 2006 roku ówczesny Dyrektor Generalny Pascal Lamy ogłosił zawieszenie całości negocjacji. Jednocześnie zauważył, że liczne rozbieżności w stanowiskach negocjacyjnych uniemożliwiają wypracowanie porozumienia w zamierzonym czasie, a załamanie negocjacji rzuca złe światło na funkcjonowanie organizacji i powoduje niebezpieczeństwo wystąpienia tendencji protekcyjnych¹¹⁶.

¹¹⁵ Por. *Ministerial Declaration*, NAMA negotiations (pkt 12–23).

¹¹⁶ Takiej sytuacji trudno było uniknąć. Potwierdzeniem tych problemów może być przykład w postaci dokumentu zawierającego wstępny projekt uzgodnień sposobu prezentacji koncesji rolnych. Został on przekazany Dyrektorowi Generalnemu WTO przez przewodniczącego Komitetu Rolnego 22 czerwca 2006 roku. Załączony list przewodni wyjaśnia, że nie jest to dokument „elegancki”, ale zapis aktualnego stanu negocjacji. Zdecydowaną większość tych ustaleń zamknięto w kwadratowych nawiasach, które oznaczają, że dane zapisy nie są jeszcze uzgodnione. To, co jest faktycznie przyjęte, to wspomniana już graniczna data zniesienia subsydiów eksportowych przez kraje rozwinięte (koniec 2013 roku). Podobnie ustalono rok 2008 jako termin rozpoczęcia znoszenia subsydiów eksportowych przez kraje rozwijające się. Jednak ani data graniczna, ani data zniesienia zasadniczej części subsydiów, ani skala rocznych obniżek nie zostały określone. Zapisano, że „stawki celne będą obniżane w równych ratach rocznych z poziomu stawek związanych, przy zastosowaniu określonych formuł”. Skala obniżek miała zależeć od wyjściowego poziomu taryf celnych. Im wyższy poziom stawek wyjściowych, tym względnie wyższa obniżka ceł. Nie uzgodniono jednak przeciętnej skali obniżek ceł. Nie sprecyzowano też podstawowego okresu, z którego mają pochodzić statystyki handlowe – zapisano datę początkową i końcową (1995 i 2000) w nawiasach kwadratowych. Por.: *Draft possible modalities on agriculture*, WTO document JOB(06)/199, 22 June 2006; J. Piotrowski, *Zawieszenie wielostronnych negocjacji handlowych w ramach Rundy Rozwoju*, dz. cyt., s. 35; WTO: 2006 News Items, *Talks suspended*. „Today there are only losers”, 24 July oraz E. Majchrowska, *Impas w negocjacjach WTO w ramach Rundy Rozwoju*, [w:] K. Budzowski (red.), *Gospodarcze i społeczne relacje współczesnego świata*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2007, s. 76 i nn.

Lamy podkreślał wielokrotnie, że brak płaszczyzny porozumienia między uczestnikami spowoduje konieczność pogodzenia się z porażką w negocjacjach¹¹⁷.

Załamanie negocjacji i niedoprowadzenie do ostatecznego, pomyślnego zakończenia Rundy Rozwoju byłoby z pewnością ciosem wymierzonym w wiarygodność międzynarodowego systemu handlu. Konsekwencją tego mógłby być powrót do systemu uzgadniania porozumień bilateralnych, w których „duży spycha na bok mniejszego”¹¹⁸. Oznaczałoby to złamanie podstawowych zasad GATT/WTO – równości traktowania i niedyskryminacji. Jedyną grupą, która mogłaby zyskać na całkowitym załamaniu negocjacji byłiby rolnicy z krajów najbogatszych. Konieczne jest jednak uwzględnienie interesów krajów rozwijających się – zgodnie z założeniami Rundy Rozwoju – i pomoc w ich integracji ze strukturami handlu światowego. „Chiny, Brazylia oraz wschodzące gospodarki Azji i Ameryki Południowej stają się nowymi potęgami, zmienia się ich rola w świecie i muszą wziąć na siebie nowy rodzaj odpowiedzialności”¹¹⁹.

Warto zaznaczyć, że poprzednie rundy negocjacyjne również nie przebiegały w sposób spokojny, a każde następne rokowania trwały z reguły dłużej niż poprzednie. Każda kolejna próba negocjowania wzajemnych ułatwień w handlu jest coraz bardziej skomplikowana, m.in. z powodu stale wzrastającej liczby członków tej organizacji. Ponadto centralną pozycję w negocjacjach zajmuje trudna tematyka rolna¹²⁰ wraz z kwestią subsydiów jako przedmiotem podziału interesów i licznych kontrowersji.

Znaczenie liberalizacji handlu towarami i usługami jest ogromne. W latach 1950–1975 do pięciokrotnego wzrostu wolumenu handlu światowego przyczyniła się w dużej mierze właśnie obniżka cel i wzrost otwarcia gospodarek. Według ówczesnych szacunków Banku Światowego, kolejne obniżki cel na towary rolne, przemysłowe oraz usługi na świecie miały spowodować wzrost globalnego PKB o pół biliona USD. Oznaczałoby to, że w krajach najbiedniejszych z nędzy mogłoby się podnieść ponad 65 milionów ludzi¹²¹. Warto podkreślić, że w 1975 roku 60% ludzi zamieszkujących Azję żyło w biedzie, dziś jest to mniej niż 20%.

Do kolejnego przełomu w najdłuższej trwającej rundzie negocjacji miało dojść po raz kolejny na spotkaniu ministrów w Genewie 21 lipca 2008 roku (tzw. mini-Ministerialna Konferencja WTO). W związku z tym, że w roku 2008 negocja-

¹¹⁷ Por. WTO: 2007 News Items, *Lamy warns Doha failure would mean “breaking the commitment for more developing-friendly world trading system”*, 9 May 2007.

¹¹⁸ Przemówienie Komisarza UE ds. Handlu Petera Mandelsona; *Ad-Dauha: O co toczy się gra?*, Canada–UK Chamber of Commerce, Londyn, 23.06.2006, SPEECH/06/407, http://www.europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-06-407_pl.pdf [dostęp: 15.01.2013].

¹¹⁹ Por. tamże.

¹²⁰ Rolnictwo jest z jednej strony priorytetowym sektorem dla krajów biednych i rozwijających się, a drugiej – sektorem o dużym znaczeniu strategicznym i politycznym w wielu krajach rozwiniętych.

¹²¹ Por. E. Majchrowska, *Impas w negocjacjach WTO w ramach Rundy Rozwoju*, dz. cyt., s. 84–85.

cje rolne uległy zdynamizowaniu¹²², a od 2007 roku zaobserwowano wzrost cen produktów rolnych, zakładano, że w trakcie dziewięciodniowego spotkania uda się osiągnąć porozumienie w rolnictwie oraz w dostępie do rynków towarów nierolnych. Konsensus w tych kwestiach umożliwiłby z pewnością zakończenie rundy pod koniec roku 2008.

Niestety spotkanie to znów zakończyło się niepowodzeniem. 30 lipca 2008 roku na formalnym spotkaniu Komitetu Negocjacji Handlowych (*Trade Negotiations Committee*) Pascal Lamy stwierdził, że „członkowie WTO nie byli zdolni do zbliżenia swoich stanowisk”, a niespodziewaną przyczyną załamania negocjacji nie były tym razem, wbrew oczekiwaniom, tzw. *modalities* w dostępie do rynku produktów rolnych oraz nierolnych, ale sprawa „specjalnego mechanizmu zabezpieczającego” (*Special Safeguard Mechanism – SSM*)¹²³, który ma dać krajom rozwijającym się możliwość podniesienia cła importowego w sytuacji dynamicznego wzrostu importu produktów rolnych lub znacznego spadku ich cen, aby zapobiec zachwianiu równowagi na rynku rolnym. Mimo że w wielu innych kwestiach strony negocjacji zbliżyły swoje stanowiska, to według przyjętej w Rundzie Rozwoju zasady („nic nie jest uzgodnione, dopóki wszystko nie jest uzgodnione”) nie wdrożono porozumień w sprawach uzgodnionych¹²⁴.

Lipcowe negocjacje początkowo prowadzone były w gronie ministrów handlu reprezentujących różne koalicje członków WTO¹²⁵. Aby jednak przyspieszyć i usprawnić negocjacje, grono negocjatorów ograniczono do tzw. grupy G-7 (Australia, Brazylia, Chiny, Unia Europejska, Indie, Japonia, USA) pod przewodnictwem Pascala Lamy'ego. Każdy z uczestników reprezentował interesy wielu krajów (np. Indie – 100 krajów rozwijających się). Podstawą negocjacji w kwestii handlu towarami rolnymi i przemysłowymi były dokumenty z 10 lipca 2008 roku (tzw. *draft modalities*) opracowane przez przewodniczących odpowiednich komitetów. Dokumenty te miały być rozpatrywane łącznie (w tzw. pakiecie). Jednak obaj przewodniczący nie przedstawili własnych propozycji ani opinii, a ograniczyli się do podsumowania stanu kilkuletnich negocjacji i nakreślenia kwestii, w których rozbieżności w stanowiskach członków WTO są największe. Tekst przewodniczącego Komitetu Rolnego, zawierający tzw. formuły obniżenia ceł i subsydiów

¹²² W dniach 8 lutego, 19 maja i 10 lipca 2008 roku ukazały się kolejne wersje testów negocjacyjnych, tzw. *draft modalities*, przedstawione przez Crawforda Falconera, przewodniczącego Komitetu Rolnego, ambasadora Nowej Zelandii przy WTO w Genewie.

¹²³ WTO News: Speeches – DG Pascal Lamy, *Negotiations can find compromise on the safeguards issue – Lamy*, 13 August 2008.

¹²⁴ WTO: 2008 News Items, *Lamy calls for „serious reflection” on next steps*, 30 July 2008.

¹²⁵ Warto zaznaczyć, że utworzone zostały liczne koalicje państw negocjujących w ramach trwającej rundy, w imieniu których wypowiada się koordynator grupy lub zespół negocjujący. Ma to na celu uproszczenie procesu negocjacyjnego. Obecnie można wyróżnić już 27 takich grup, np. African group, G-90, RAMs (*recently acceded members*), Cairns group, Cotton 11, G-33. Chiny należą do sześciu takich grup. Por. szerzej: *Groups in the WTO*, http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.pdf [dostęp: 10.10.2013].

zakłócających konkurencję, był skorygowaną wersją tekstów z lutego i maja 2008 roku, a te z kolei zrewidowanymi wersjami z roku 2007¹²⁶.

W wielu sprawach dotyczących handlu towarami przemysłowymi nastąpiło zbliżenie stanowisk, ale nie osiągnięto konsensusu. Zgodnie z przyjętą koncepcją tzw. negocjacji w pakiecie, zgodę na szczegółowe rozwiązanie uzależniano od wyników negocjacji w rolnictwie, a nawet w innych dziedzinach, które nie były omawiane podczas lipcowych negocjacji. Natomiast w rolnictwie wstępnie uzgodniono m.in. odsetek linii taryfowych (8–10%), które kraje rozwijające się będą mogły zakwalifikować jako produkty specjalne¹²⁷ oraz kryteria tej klasyfikacji (uwzględniając specjalne rozwiązania dla małych, wrażliwych gospodarek i nowych członków WTO), odsetek produktów specjalnych, które nie będą objęte redukcją ceł oraz średnią wysokość obniżki ceł na te towary. Ponadto wstępnie uzgodniono, że najwyższe stawki celne zostaną obniżone o 70% (wersja z lutego 2008 roku zakładała obniżkę w przedziale 66–73%). Przedstawiciele państw członkowskich WTO zbliżyli również swoje stanowiska w kwestii przyszłych losów specjalnej klauzuli rolnej (*Special Agricultural Safeguard – SSG*)¹²⁸. Zgodnie z wynegocjowanym w trakcie Rundy Urugwajskiej porozumieniem w sprawie rolnictwa, klauzula SSG miała wygasnąć w 2000 roku, ale na mocy art. 20 porozumienia przedłużono ją na czas trwania reformy handlu rolnego w WTO. Dalsze losy tej klauzuli negocjowane są w ramach trwającej Rundy Katarskiej. Dokument z 10 lipca 2008 roku zawierał następujące możliwości związane z jej stosowaniem:

- dla krajów rozwiniętych: rezygnacja z klauzuli SSG lub znaczne ograniczenie zakresu towarowego klauzuli (zmniejszenie udziału linii taryfowych objętych SSG do 1,5% wszystkich linii taryfowych)¹²⁹;

¹²⁶ Por. na ten temat E. Kaliszuk, *Negocjacje w Genewie – fiasko zamiast przełomu*, „Wspólnoty Europejskie” 2008, nr 4(191), s. 7–8 oraz E. Majchrowska, *Perspektywy zakończenia rundy katarskiej w ramach WTO*, [w:] M. Lasoń (red.), *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2010, s. 113 i nn.

¹²⁷ Produkty specjalne (*special products*) to produkty określone przez państwa rozwijające się jako istotne dla ich bezpieczeństwa żywnościowego, środki niezbędne do życia i rozwoju wsi. Z kolei produkty wrażliwe (*sensitive products*) są produktami, które we wszystkich krajach mają być wyłączone z procesu liberalizacji, a ich liczba będzie ograniczona.

¹²⁸ Uprawnione do stosowania tego zabezpieczenia są państwa, które w ramach Rundy Urugwajskiej dokonały tzw. taryfikacji, czyli zamiany stosowanych w imporcie towarów rolnych środków pozataryfowych na ekwiwalenty celne (do korzystania z tej klauzuli uprawnione było 39 krajów – UE występowała jako jeden kraj, w związku z rozszerzeniem UE liczba beneficjentów zmalała o 6 krajów: Bułgarię, Czechy, Polskę, Rumunię, Słowację i Węgry). Klauzula SSG zezwala na nałożenie dodatkowej opłaty celnej w sytuacji kiedy import danego towaru przekroczy tzw. wielkość progową (klauzula ilościowa) lub gdy cena importowanego towaru CIF jest niższa od ceny progowej (klauzula cenowa). Inaczej niż w przypadku ogólnej klauzuli ochronnej, nałożenie opłaty nie zależy od udowodnienia szkody wyrządzonej lub zagrażającej krajowym producentom. Klauzuli SSG nie stosuje się wobec importu w ramach kontyngentów minimalnego i bieżącego dostępu do rynku. Por. E. Majchrowska, *Perspektywy zakończenia rundy katarskiej w ramach WTO*, dz. cyt., s. 114–116.

¹²⁹ *Revised draft modalities for agriculture*, TN/AG/4/Rev.3, WTO, 10 July 2008.

- dla krajów rozwijających się: pozostawienie dotychczasowego systemu bez zmian (uwzględniając jednak poziom stawek celnych wynegocjowany podczas Rundy Rozwoju) lub ograniczenie zakresu SSG do nie więcej niż 3% linii taryfowych, przy zachowaniu niezmienionych zasad i warunków jej stosowania (również z zastrzeżeniem konieczności uwzględnienia nowych, zredukowanych stawek celnych).

Porozumienie osiągnięte w lipcu 2008 roku zakładało redukcję liczby towarów podlegających SSG oraz jej likwidację po siedmiu latach, z pozostawieniem krajom rozwijającym się niewielkiego zakresu stosowania (nieco większego niż małym i wrażliwym gospodarkom – *small and vulnerable economies* – SVEs)¹³⁰.

Stosowanie klauzul ochronnych w imporcie towarów rolnych jest powszechną praktyką w umowach międzynarodowych. Umożliwienie zastosowania dodatkowych środków ochrony w sytuacji zagrożenia interesów producentów krajowych powoduje, że strony łatwiej decydują się na liberalizację handlu. Na mocy ustaleń Rundy Urugwajskiej członkowie WTO mają możliwość stosowania ogólnej klauzuli ochronnej (*safeguard clause*)¹³¹, która ma zastosowanie do wszystkich towarów, zarówno rolnych, jak i przemysłowych, a niektóre kraje rozwinięte i rozwijające się dodatkowo, omówionej wcześniej, specjalnej klauzuli ochronnej dla towarów rolnych SSG. Podczas negocjacji Rundy Rozwoju uzgodniono wprowadzenie nowego mechanizmu ochronnego dla wszystkich krajów rozwijających się (*Special Safeguard Mechanism* – SSM). Właśnie to on stał się przyczyną sporu podczas tych negocjacji¹³².

W tym miejscu warto również zaznaczyć, że zgodnie z Protokołem Akcesji Chin do WTO członkowie tej organizacji mają możliwość dodatkowej ochrony przed importem z Chin. Wynika ona z tzw. dwóch dodatkowych, przejściowych klauzul, czyli specjalnego mechanizmu ochronnego (*Temporary Product-specific Safeguard Mechanism*), który dotyczy wszystkich towarów i pozostawał w mocy

¹³⁰ Do tej grupy zaliczono kraje, których udział w handlu światowym w latach 1999–2004 przeciętnie nie przekraczał: ogółem – 0,16%, w handlu towarami nierolnymi – 0,1%, a w handlu rolnym – 0,4%. Por. E. Majchrowska, *Perspektywy zakończenia rundy katarskiej w ramach WTO*, dz. cyt., s. 115.

¹³¹ Przewidziana w art. XIX GATT z 1994 r. i w Porozumieniu WTO w sprawie środków ochronnych ogólna klauzula pozwala nałożyć środki ochronne (w tym o charakterze ilościowym), jeśli w wyniku nieprzewidzianych okoliczności towar jest importowany w tak zwiększonych ilościach, bezwzględnych lub względem produkcji krajowej i na takich warunkach, że wyrządza poważną szkodę krajowym producentom podobnych lub bezpośrednio konkurencyjnych towarów albo grozi spowodowaniem takiej szkody. Prawo do stosowania tej klauzuli wynika z koncesji wcześniej udzielonych partnerom handlowym. Przed zastosowaniem środków władze kraju importującego powinny przeprowadzić postępowanie zgodne z procedurą ustaloną w art. X GATT z 1994 r. Por. szerzej J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Polska w WTO*, dz. cyt., rozdz. 8.

¹³² Por. E. Kaliszuk, *Negocjacje w Genewie – fiasko zamiast przełomu*, dz. cyt., s. 9 oraz E. Majchrowska, *Perspektywy zakończenia rundy katarskiej w ramach WTO*, dz. cyt., s. 116.

do końca 2013 roku oraz ze specjalnego mechanizmu ochronnego w imporcie tekstyliów i odzieży, który obowiązywał do końca roku 2008¹³³.

Zadaniem nowego, specjalnego mechanizmu ochronnego SSM ma być umożliwienie krajom rozwijającym się czasowego zwiększenia stopnia ochrony granicznej w sytuacji wzrostu importu towarów rolnych lub spadku ich ceny. Podczas negocjacji uzgodniono wstępnie, że z zakresu działania klauzuli SSM nie będą wykluczone a priori żadne produkty rolne oraz że mechanizm ten nie będzie miał zastosowania do towarów objętych środkami ochronnymi nałożonymi na mocy klauzuli SSG lub klauzuli ogólnej. Już na Konferencji Ministerialnej w Hongkongu w 2005 roku zarysowały się znaczne rozbieżności w stanowiskach negocjatorów, kiedy rozważano przyjęcie szczegółowych rozwiązań w tej kwestii. Sprawozdanie ambasadora Crawforda Falconera z sierpnia 2008 roku zawierało stwierdzenie, że rozbieżności te nie miały charakteru technicznego, lecz polityczny. Można było zauważyć dwa odmienne podejścia¹³⁴:

- grupa G-33¹³⁵ (do której należą również Chiny) oraz państwa z nią sprzymierzone uważały, że klauzula chroniąca kraje rozwijające się przed zwiększeniem importu produktów rolno-spożywczych powinna być łatwa w stosowaniu (dodatkowe opłaty celne powinny być wysokie, a progi kwalifikacyjne niskie); konieczność wprowadzenia takiej ochrony uzasadniano faktem, że kraje rozwinięte stosują w eksporcie dotacje, które (poprzez niskie ceny) ułatwiają im znacznie ekspansję na rynki krajów rozwijających się; podniesienie stopnia ochrony zapobiegałoby destabilizacji tych rynków;
- druga grupa krajów (kraje Ameryki Łacińskiej, w tym Urugwaj i Paragwaj, kraje Azji Południowo-Wschodniej oraz kraje tzw. grupy Cairns, niebędące w G-33) to zwolennicy umiarkowanego stosowania mechanizmu ochronnego, którzy są zdania, że stosowanie systemu zabezpieczającego SSM powinno zależeć od wystąpienia określonych okoliczności (podobnie jak w przypadku innych klauzul ochronnych WTO); ponadto powinna istnieć ścisła korelacja między poziomem dodatkowej protekcji celnej a skalą liberalizacji ceł przyjętą w Rundzie Rozwoju (cła podniesione na mocy klauzuli SSM nie powinny przekraczać poziomu stawek związanych w czasie Rundy Urugwajskiej lub w protokołach akcesyjnych nowych członków WTO); zwykła ekspansja handlowa lub normalne wahania cen towarów rolnych nie powinny być podstawą do uruchomienia mechanizmu ochronnego; ograniczenia możliwości stosowania SSM leżą nie tylko w interesie dużych eksporterów, ale także biednych rolników, którzy żyją z eksportu płodów rolnych; nadmierne

¹³³ *Protocol on the Accession of the People's Republic of China*, WT/L/432, 23.11.2001, Part I – General Provisions (pkt 16).

¹³⁴ Por. E. Majchrowska, *Perspektywy zakończenia rundy katarskiej w ramach WTO*, dz. cyt., s. 117 i nn.

¹³⁵ Grupę tę stanowi obecnie 46 krajów rozwijających się, które są zwolennikami ograniczonego otwarcia rynków rolnych. Por. szerzej na ten temat: *Groups in the WTO*, http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.pdf [dostęp: 10.10.2013].

korzystanie z klauzuli SSM mogłoby odbić się niekorzystnie na handlu Południe–Południe.

Rozwiązaniem kompromisowym, które mogłoby być zaakceptowane przez obie grupy, byłaby możliwość stosowania opłat celnych powyżej stawek związanych w Rundzie Urugwajskiej, ale z założeniem pewnych ograniczeń, którymi miałyby być:

- minimalny wzrost importu, który kwalifikowałby do uruchomienia mechanizmu ochronnego (np. 10% lub 40%);
- górna wysokość opłaty celnej przekraczającej stawkę związaną w Rundzie Urugwajskiej (15% tej stawki lub 15 punktów procentowych, w zależności co jest wyższe);
- odsetek towarów, które można w danym roku obciążyć stawkami przekraczającymi poziom stawki związanej w Rundzie Urugwajskiej (np. 2,5% wszystkich linii taryfowych).

Jednak podczas lipcowych negocjacji nie omówiono tych kwestii, gdyż siedmiu głównych negocjatorów nie zdołało przezwyciężyć rozbieżności w kwestii wskaźnika wzrostu importu kwalifikującego do uruchomienia mechanizmu ochronnego. Chiny i Indie postulowały uruchomienie procedury ochronnej przy wzroście importu już o 10% w stosunku do średniego poziomu z trzech poprzednich lat, natomiast USA – przy wzroście dopiero o 40%¹³⁶.

Lipcowa sesja ministerialna w Genewie miała być kolejnym spotkaniem „ostatniej szansy”. Była to najdłuższa sesja w historii WTO. Jednocześnie obejmowała najszerszy zakres tematyczny dotyczący handlu oraz regulacji z nim związanych. Zakończenie jej bez oczekiwanego porozumienia po raz kolejny nasunęło pytanie o możliwość osiągnięcia celów Rundy Rozwoju i przyczyny pojawiających się trudności¹³⁷.

¹³⁶ Por. E. Majchrowska, *Perspektywy zakończenia rundy katarskiej w ramach WTO*, dz. cyt., s. 117.

¹³⁷ Problem impasu w negocjacjach jest dość złożony i dotyczy kilku kwestii. Za główny punkt rozbieżności stanowisk należy niewątpliwie uznać warunki liberalizacji dostępu do rynku towarów rolnych i zobowiązania do redukcji wielkości wsparcia finansowego rolnictwa przez kraje rozwinięte. Z drugiej strony kraje bogate oczekują szerszego dostępu do rynków krajów najbiedniejszych dla swoich usług, głównie bankowych i telekomunikacyjnych. Ponadto pojawia się kwestia towarów nierolnych (*Non-Agriculture Market Access – NAMA*), dla których §16 Deklaracji Ministerialnej z Doha szeroko precyzuje założenia w postaci „redukcji, w sposób uzgodniony w trakcie negocjacji, lub całkowitego zniesienia stawek celnych, w tym redukcji lub eliminacji kominów taryfowych, wysokich stawek celnych i eskalacji taryfowej oraz zniesienia barier pozataryfowych [...]”. Do tego należy doliczyć, wspomniane wcześniej, skalę i sposób liberalizacji pozostawione do uzgodnienia w trakcie negocjacji. Por. *Ministerial Declaration*, Adopted on 14 November 2001, WT/MIN(01)/DEC/1, World Trade Organization, 20 November 2001, § 16.

Tabela 6. Porównanie klauzul ochronnych w imporcie towarów rolnych – istniejących oraz proponowanej w Rundzie z Doha

Wyszczególnienie	Ogólna klauzula ochronna GATT	Klauzula SSG	Klauzula SSM
zakres towarowy	wszystkie, w tym rolne	towary rolne objęte taryfikacją	towary rolne
uprawnione kraje	wszyscy członkowie WTO	kraje rozwinięte i rozwijające się, które dokonały taryfikacji	tylko kraje rozwijające się
progi	wzrost importu i spadek ceny	wzrost importu lub spadek ceny	wzrost importu i spadek ceny
warunki/ograniczenia	wykazanie szkody lub groźby szkody, negocjowanie rekompensaty	tylko towary objęte taryfikacją i zgłoszone	w przypadku wzrostu importu: określony co roku odsetek linii taryfowych podlegający SSM; górny pułap opłaty celnej na poziomie stawki związanej w RU lub powyżej niej; minimalny wzrost importu wymagany do nałożenia opłaty przekraczającej stawkę celną związaną w RU
działanie mechanizmu w przyszłości	charakter stały	mechanizm w wyniku Rundy Rozwoju zlikwidowany lub ograniczony	dotychczas nieuzgodnione

Źródło: WTO, *An Unofficial Guide to Agricultural Safeguards GATT, Old Agricultural (SSG) and New Mechanism (SSM)*, 5 August 2008 oraz E. Kaliszuk, *Negocjacje w Genewie – fiasko zamiast przełomu*, dz. cyt., s. 10.

Powszechnie uważa się, że wypracowanie konsensusu w trwającej rundzie rokowań jest wyzwaniem nieporównywalnie trudniejszym niż w rundach wcześniejszych¹³⁸. Powodem tego jest wzrost liczby członków tej organizacji, którzy reprezentują odmienne interesy oraz rozszerzenie samego zakresu negocjacji.

¹³⁸ Za cechę charakterystyczną Rundy z Doha można uznać brak określenia kwantyfikowalnych celów negocjacji, co – jak się okazało – nie wpłynęło korzystnie na dokonanie ustaleń. To właśnie odróżnia tę rundę od poprzednich, w których zaraz po rozpoczęciu uzgadniano skalę redukcji cel. Tak było na przykład w Rundzie Urugwajskiej, gdy ustalono na początku, że kraje rozwinięte zredukują swoje cła importowe o 36%, a kraje rozwijające się o 24% (dotyczyło to negocjacji rolnych). Ponadto ustalono, że obniżki cel będą następowały w wyniku procesu „żądań i ofert” między poszczególnymi uczestnikami, a wyniki dwustronnych uzgodnień będą rozciągane na pozostałe strony zgodnie z zasadą największego uprzywilejowania. Podobnie w Rundzie Kennedy’ego – na wstępie ustalono obniżkę cel o jedną trzecią, proporcjonalnie w stosunku do poziomu wyjściowego dla wszystkich pozycji. J. Piotrowski, *Zawieszenie wielostronnych negocjacji handlowych w ramach Rundy Rozwoju*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 7/8(176/177), s. 32.

Pojawili się też nowi liderzy: Chiny, Indie oraz Brazylia¹³⁹, którzy osłabili znacznie dotychczasowych potęg handlowych, tj. Stanów Zjednoczonych oraz Unii Europejskiej. Wzrosło również zaangażowanie innych krajów rozwijających się. Zmniejszyła się z kolei rola państw w handlu światowym na rzecz transnarodowych korporacji. Rezultatem tych zdarzeń jest ogromna trudność w pogodzeniu defensywnych i ofensywnych interesów poszczególnych grup krajów. Zbyt wolny postęp w rokowaniach przypisywany jest także przyjętej formule negocjacji, czyli koncepcji jednego przedsięwzięcia i rezygnacji z kwantyfikowalnych celów negocjacji. Inną przyczyną trudności w osiągnięciu porozumienia było panujące wówczas przekonanie, że wzrost dobrobytu spowodowany wprowadzeniem w życie postanowień rundy będzie mniejszy niż zakładano. Niektóre cele, założone do osiągnięcia w Rundzie Rozwoju, osiągnięto już innymi sposobami. Przede wszystkim mowa tu o obniżeniu średniego poziomu protekcji celnej. Wiele krajów (m.in. Chiny, Brazylia i Indie) zredukowało cła jednostronnie (jednak głównie na towary przemysłowe) w ramach reform gospodarczych lub/i procesów integracji regionalnej. Ponadto spadek poziomu stawek celnych klauzuli najwyższego uprzywilejowania (KNU) w krajach rozwiniętych, jaki miałyby nastąpić w wyniku wdrażania zobowiązań Rundy Rozwoju, oraz rozszerzenie kręgu krajów korzystających z preferencyjnego dostępu do rynków krajów rozwiniętych mogą spowodować relatywne pogorszenie pozycji krajów najstabiliej rozwiniętych. Między innymi z tych względów wyniki badań (np. Banku Światowego) z tego okresu nie były już tak bardzo optymistyczne jak na początku rundy¹⁴⁰. Wynikało z nich, że zyski z liberalizacji światowego handlu towarami i usługami nie będą tak duże jak pierwotnie zakładano (mniej niż 0,2% światowego PKB), zwłaszcza na początku, w przeciwieństwie do kosztów dostosowawczych – znacznych i szybko odczuwalnych. W dodatku miałyby ponieść je głównie kraje najuboższe, które w założeniach Rundy Rozwoju miały być głównymi beneficjentami procesów liberalizacyjnych¹⁴¹.

W raporcie z kwietnia 2009 roku Pascal Lamy wezwał kraje do niepoddawania się presjom protekcyjnym, mimo kryzysu gospodarczego. Wzrost takich tendencji zaobserwowano globalnie od września 2008 roku, a powodowane były one głównie naciskiem na ochronę krajowych interesów i zatrudnienia. Ówczesny Dyrektor Generalny zaznaczył, że doświadczenia lat ubiegłych pokazały, iż protekcyjizm nie zabezpiecza interesów kraju, a zamykanie rynku nie pozwoli przezwyciężyć kryzysu gospodarczego. Kiedy minie trudny okres kryzysu, gospo-

¹³⁹ Por. *BRICs and Beyond*, The Goldman Sachs Group, Inc., 2007. Do grupy rynków wschodzących, tzw. krajów BRICs, zaliczano pierwotnie cztery kraje: Brazylię, Rosję, Indie i Chiny, z których pochodzi znaczna część światowego PKB. W marcu 2013 roku do grupy tej dołączyła Republika Południowej Afryki i grupa ta jest określana jako BRICS. Kraje te odpowiadają za produkcję ponad połowy światowego PKB. W 2011 roku odpowiadały również za 16,3% światowego handlu towarami.

¹⁴⁰ Wspomniane już wcześniejsze szacunki Banku Światowego wskazujące na znaczny wzrost globalnego PKB.

¹⁴¹ Por. E. Kaliszuk, *Negocjacje w Genewie – fiasko zamiast przełomu*, dz. cyt., s. 13–14.

darki otwarte szybciej odbudują swoją pozycję w świecie¹⁴². Nawet uzasadniony protekcjonizm będzie pogłębiał globalny kryzys, ponieważ środki ochronne stosowane przez jeden z krajów będą zastosowane w odwecie przez inne kraje, co doprowadzi do efektu domina i poważnych konsekwencji¹⁴³. Natomiast reguły handlu wielostronnego w ramach WTO umożliwiają ochronę przed protekcjonizmem i zapewniają unikatową politykę zabezpieczającą członków organizacji. Pomyślnie zakończenie Rundy Rozwoju pozwoli na zabezpieczenie interesów poszczególnych krajów oraz całego systemu handlu multilateralnego przed groźbą wybuchu fali protekcjonizmu oraz przyczyni się do wzrostu gospodarczego¹⁴⁴.

W kwietniu 2009 roku Pascal Lamy zaprezentował również Radzie Generalnej swoją wizję dotyczącą funkcjonowania WTO w ciągu kolejnych czterech lat. Powiedział, że „Światowa Organizacja Handlu powinna skutecznie reagować na globalne wyzwania, tak jak dzieje się to w obecnym kryzysie gospodarczym oraz aktywnie uczestniczyć w poszukiwaniu rozwiązań tych problemów. Wzmocnienie systemu handlu światowego, szczególnie poprzez pomyślnie zakończenie Rundy z Doha, powinno być światłem przewodnim dla członków WTO”. Ponadto zauważył, że głównym celem WTO na nadchodzące lata powinno być wzmocnienie roli organizacji jako organu handlu światowego (*Global Trade Body*). Największą korzyścią z pozytywnego zakończenia rundy będzie pewność, przewidywalność oraz stabilność reguł handlu światowego, dająca poczucie bezpieczeństwa członkom WTO¹⁴⁵.

Uzasadnieniem celowości i sensu dążenia do wypracowania ostatecznego porozumienia w ramach Rundy Rozwoju mogą być również słowa ówczesnej Komisarz UE ds. Handlu Catheriny Ashton: „Wierzę, że stopniowe budowanie otwartego światowego systemu handlu na podstawie wspólnych zasad jest jednym z największych osiągnięć XX wieku. System WTO może nie jest doskonały, ale łatwo sobie wyobrazić jak nieprzewidywalna byłaby bez niego światowa gospodarka”¹⁴⁶.

Próbę osiągnięcia porozumienia w ramach Rundy Rozwoju podjęto ponownie na VII Konferencji Ministerialnej, która odbyła się w Genewie w dniach 30 listopada–2 grudnia 2009 roku. W bardzo krótkim raporcie końcowym¹⁴⁷

¹⁴² WTO News: Speeches – DG Pascal Lamy, *“Retreating from market opening is not a solution to the economic crisis”*, 24 April 2009.

¹⁴³ WTO News: Speeches – DG Pascal Lamy, *“Protectionism cannot be ‘smart’, Lamy tells Australian think-tank”*, 2 March 2009.

¹⁴⁴ WTO: 2009 News Items, *Lamy: The Doha Development Agenda is the best stimulus package*, 14 April 2009.

¹⁴⁵ WTO: 2009 News Items, *Lamy: Strengthening the WTO as the global trade body*, 29 April 2009.

¹⁴⁶ Catherine Ashton nową komisarz UE ds. handlu, <http://www.euractiv.pl> [dostęp: 23.04.2009]

¹⁴⁷ WTO, Seventh Ministerial Conference, *Chairman’s Summary*, WT/MIN(09)/18, 2 December 2009.

podkreślono, że udział 153 członków i 56 obserwatorów pokazuje znaczenie jakie WTO odgrywa w obecnych czasach, zwłaszcza w kontekście światowego kryzysu gospodarczego. Zaznaczono również, że WTO odegrała dużą rolę w łagodzeniu jego skutków. Podkreślono potrzebę sfinalizowania trwającej rundy negocjacyjnej, tym razem w 2010 roku. Poruszone tematy obejmowały m.in. kwestie dotyczące krajów najmniej rozwiniętych (LDC), np. w zakresie ich wolnego dostępu do rynków krajów rozwiniętych, sprawę bawełny oraz waiveru¹⁴⁸ w usługach dla krajów LDC (*LDC Waiver for Services*)¹⁴⁹. Analizowano kwestie wzrastającej liczby porozumień bilateralnych oraz regionalnych w zakresie ich komplementarności z systemem WTO. Kwestia ta odnosi się bezpośrednio do Chin¹⁵⁰. Minister Handlu Chin podkreślił w swoim wystąpieniu, że Chiny są zwolennikiem wielostronnego systemu handlowego oraz obrońcą zasad wolnego handlu. Zaznaczył, że są gotowe do podjęcia działań, wspólnie z pozostałymi członkami WTO, w celu budowy jeszcze bardziej efektywnego systemu handlu i sfinalizowania trwających negocjacji¹⁵¹.

Kolejna, VIII Konferencja Ministerialna odbyła się również w Genewie w dniach 15–17 grudnia 2011 roku. Znowu nie było to spotkanie przełomowe i nie udało się zakończyć negocjacji w ramach Rundy z Doha. Jednym z najważniejszych punktów agendy było przyjęcie Rosji do WTO, co ma bardzo duże znaczenia dla światowego systemu handlu oraz samej organizacji. Rosja była ostatnim tak dużym i znaczącym krajem, który pozostawał poza strukturami tej organizacji. Skutkiem przystąpienia Rosji będzie z pewnością stworzenie bardziej przewidywalnych warunków do handlu z tym krajem oraz, co za tym idzie, intensyfikacja wymiany handlowej.

Za sukces można uznać przyjęcie tzw. Konkluzji Przewodniczącego (*Chairman's Concluding Statement*). Pozwoliło to uniknąć opinii o kolejnym fiasku w negocjacjach i kryzysie w organizacji. Jeśli chodzi o ustalenia w trakcie tej Konferencji Ministerialnej, to odnoszą się one do: kwestii waiveru dotyczącego usług dla krajów LDC, umocnienia rekomendacji z roku 2002 w sprawie przystępowania krajów LDC do WTO, moratorium w sprawie Porozumienia TRIPS *non-violation*, prolongowania okresu przejściowego dla krajów LDCs dotyczącego patentowej ochrony farmaceutyków (art. 66, pkt 1 TRIPS), moratorium w zakresie nakładania

¹⁴⁸ *Waiver* to wyjątek indywidualny od KNU – zwolnienie z obowiązków dotyczących postanowień WTO. Jest określony czasowo i musi być uzasadniony. Najważniejszym waiverem jest system GSP, zgodnie z którym kraje rozwinięte przyznają preferencyjne stawki celne importowi z krajów rozwijających się.

¹⁴⁹ Opracowano również raport dotyczący wpływu światowego kryzysu na kraje z grupy LDCs. Por. *The Impact of the Financial Crisis on Least-Developed Countries, 7th Ministerial Conference*, 30 November–2 December 2009.

¹⁵⁰ Problem ten został omówiony w punkcie 1.4.

¹⁵¹ *Remarks at the 7th WTO Ministerial Conference by H.E. Mr. Chen Deming, Minister of Commerce, People's Republic of China*, 1 December 2009, Geneva, <http://english.mofcom.gov.cn> [dostęp: 22.11.2013].

ceł w e-commerce, perspektywy programu prac dla małych i wrażliwych gospodarek (*small and vulnerable economies* – SVEs) oraz prac śledzących stosowanie środków handlowych, które są prowadzone w ramach Organu Przeglądu Polityki Handlowej (*Trade Policy Review Body* – TPRB). Ważnym elementem było również sfinalizowanie prac nad rewizją Porozumienia o zamówieniach rządowych (tzw. GPA II, *Government Procurement Agreement*), otwierającego szeroki rynek dla firm krajów UE działających w krajach trzecich, które są sygnatariuszami tego porozumienia¹⁵².

Podczas obrad VIII KM przyjęto dokumenty dotyczące akcesji Rosji (oraz Czarnogóry i Samoa). Ponadto skupiono się na krajach rozwijających się i najmniej rozwiniętych (m.in. poruszono kwestie odstępstw od zobowiązań dotyczących TRIPS, rynku usług, a także omawiano sprawy związane z przyspieszeniem ich akcesji do WTO). Pomimo podejmowanych wysiłków w celu uzgodnienia kluczowych kwestii, konferencja ta nie przyczyniła się w znacznym stopniu do finalizowania zapisów Rundy Rozwoju.

Kolejna, IX Konferencja Ministerialna zaplanowana została na początek grudnia 2013 roku na Bali¹⁵³. Okazała się ona być przełomowa dla toczących się negocjacji, gdyż podpisana została umowa handlowa, określana jako tzw. Pakiet z Bali (*Bali Package*). Pakiet ten składa się z 10 porozumień dotyczących kluczowych spraw negocjacyjnych (ułatwień w handlu, rolnictwa, kwestii handlu bawełną oraz problemów krajów rozwijających się i najmniej rozwiniętych)¹⁵⁴ i jest pierwszym globalnym układem podpisanym przez wszystkich członków WTO. Należy jednak zaznaczyć, że rozmowy nie przebiegały jednomyślnie. Tak jak do tej pory, najtrudniejszym tematem negocjacyjnym okazała się sprawa rolnictwa, a najbardziej sporna kwestia dotyczyła subsydiów rolnych¹⁵⁵.

Najbardziej istotne z całego przyjętego pakietu są umowy dotyczące ułatwień w handlu (m.in. przyspieszenia i uproszczenia procedur celnych) oraz ograniczeń subwencji eksportowych. Pakiet umów zawiera również zapisy dotyczące wsparcia dla krajów najsłabiej rozwiniętych, związane m.in. z redukcją ceł importowych oraz kwestii dotacji dla rolników z krajów rozwijających się, co ma umożliwić im sprostanie konkurencji na rynku światowym. Ważnym elementem pakietu jest ponadto reforma biurokracji oraz formalności celnych, co ma wpłynąć

¹⁵² Na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl> [dostęp: 29.06.2013].

¹⁵³ WTO: 2012 News Items: *Bali Ministerial to be held 3–6 December 2013*, General Council, 11 December 2012.

¹⁵⁴ *The Bali Ministerial Declaration*, WT/MIN/DEC/W/1/Rev.1, World Trade Organization, 7 December 2013.

¹⁵⁵ Przykładem może być stanowisko Indii, które odrzucały zapisy dotyczące krajów rozwijających się, związane z subwencjami państwowymi na rezerwy żywnościowe, które mają być dozwolone jedynie w czteroletnim okresie przejściowym. Por. WTO: 2013 News Items, *Days 3, 4 and 5: Round-the-clock consultations produce 'Bali Package'*, 5–7 December 2013.

istotnie na ułatwienia w handlu światowym. Podjęte decyzje są krokiem miłym w kierunku zakończenia Rundy Rozwoju z Doha. Należy jednak zaznaczyć, że podpisane porozumienie musi zostać jeszcze ratyfikowane przez wszystkich członków WTO¹⁵⁶.

Dyrektor Generalny WTO podkreślił, że zawarte porozumienie jest pierwszym takim sukcesem w historii WTO, a zatwierdzenie Pakietu z Bali pozwoliło przywrócić organizacji prawo do miana instytucji międzynarodowej. Podpisana umowa ma być również odpowiedzią na nasilający się od czasu rozpoczęcia światowego kryzysu gospodarczego protekcjonizm. Warto również podkreślić, że podczas obrad IX KM przyjęto kandydaturę Jemenu na członka WTO, co spowoduje, że organizacja ta będzie skupiała już 160 członków¹⁵⁷.

Pozostaje jeszcze do ustalenia kwestia dotycząca tego, które z negocjowanych spraw będą miały charakter obowiązujący wszystkich członków, a które będą fakultatywne. Minister handlu Chin sugerował w swoim wystąpieniu podczas IX KM, że ten drugi rodzaj może wpłynąć na przyspieszenie procesu liberalizacji handlu¹⁵⁸.

Zdaniem WTO, korzyści dla gospodarki światowej wynikające z podpisanego porozumienia wyniosą od 400 mld USD do nawet 1 bln USD, co ma być spowodowane m.in. redukcją kosztów związanych z handlem o 10–15%. Przyjęte zmiany mają wpłynąć na zwiększenie światowych obrotów handlowych oraz wzrost światowego PKB nawet o 1% rocznie¹⁵⁹.

Do czasu ostatniej Konferencji Ministerialnej trudno było jednoznacznie sprecyzować dalsze losy Rundy Rozwoju. Z jednej strony ciążyło nad nimi widmo niepowodzeń i wielu nieudanych prób porozumienia, z których każda kolejna miała być już na pewno tą ostatnią, umożliwiającą osiągnięcie konsensusu. Z drugiej jednak strony negocjatorom trudno byłoby pogodzić się z przekreśleniem tego, co udało się osiągnąć w ostatnich latach. Takie było też zdanie poprzedniego Dyrektora Generalnego WTO, Pascala Lamy'ego, który podkreślał liczne korzyści, jakie członkowie organizacji mogą osiągnąć w wyniku pozytywnego zakończenia Rundy Rozwoju¹⁶⁰. Ustalenia ostatniej KM będą z pewnością miały pozytywny wpływ na zakończenie negocjacji w ramach Rundy z Doha.

¹⁵⁶ Tamże.

¹⁵⁷ Por. *Concluding remarks by Mr Roberto Azevêdo, Director-General*, WT/MIN(13)/47, World Trade Organization, 17 December 2013, http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc9_e/stat_e/azevedo_closing_e.pdf [dostęp: 3.01.2014].

¹⁵⁸ *The World Trade Organization. Doha Delivers*, „The Economist”, December 9th 2013, <http://www.economist.com> [dostęp: 11.12.2013].

¹⁵⁹ WTO: 2013 News Items, *Days 3, 4 and 5: Round-the-clock consultations produce 'Bali Package'*, 5–7 December 2013 oraz *The World Trade Organization, Doha Delivers*, „The Economist”, December 9th 2013.

¹⁶⁰ Por. WTO: 2009 News Items, *“Ministers continue to attach highest priority to the Round's conclusion”*, General Council, 3 and 4 February 2009 oraz WTO: 2009 News Items: *Lamy: “We have never been so close to an agreement”*, 12 August 2008.

Chiny aktywnie angażują się w negocjacje trwającej rundy rokowań¹⁶¹. Władze Chin uważają, że zakończenie negocjacji w ramach Rundy z Doha jest niezwykle istotne dla wsparcia wielostronnego systemu handlu i tylko po pozytywnym zakończeniu tych rozmów członkowie będą mogli zaangażować się w działania dotyczące wyzwań XXI wieku. Chiny podkreśliły znaczenie osiągniętego do tej pory postępu i zadeklarowały podczas KM znaczną redukcję stawek celnych na import z krajów LCDs, które utrzymują z nimi stosunki dyplomatyczne.

W raportach WTO podkreśla się, że Chiny są coraz bardziej aktywnym członkiem organizacji, a ich rola zmieniła się istotnie w okresie od momentu akcesji do chwili obecnej. Początkowo Chiny określane były jako kraj „przyjmujący reguły” (*rule taker*), który biernie przyjmuje zasady narzucane przez inne kraje. Następnie, już jako tzw. *rule shaker*, Chiny próbują wykorzystać istniejące reguły dla swoich korzyści i dążą do tego, aby być krajem „tworzącym zasady” (*rule maker*), który kreuje nowe reguły odzwierciedlające jego własne interesy¹⁶².

Obecna Runda Rozwoju ma służyć, podobnie jak poprzednich osiem, liberalizacji światowego handlu. Jednak jasno postawionym celem tych rokowań jest przede wszystkim intensywniejsza integracja ze strukturami handlu krajów rozwijających się oraz wspieranie ich w walce z ubóstwem. Dlatego runda ta nazwana została również „Agendą rozwoju z Doha” (*Doha Development Agenda – DDA*). W związku z tym celem rundy jednym z głównych jej tematów jest kwestia rolnictwa, priorytetowego sektora dla krajów biednych i rozwijających się. Warto tu przytoczyć słowa Danuty Hübner wygłoszone w Parlamencie Europejskim 14 kwietnia 2004 roku: „Reguły, na których może opierać swe funkcjonowanie wspólnota międzynarodowa, muszą brać pod uwagę potrzeby krajów słabiej rozwiniętych i mieć jako absolutny priorytet ich rozwój, dlatego też Runda Rozwoju z Doha ma tak wielkie znaczenie”¹⁶³.

¹⁶¹ Chiny są zwolennikiem i aktywnym uczestnikiem DDA. Odgrywają znaczącą rolę w prowadzonych negocjacjach. Aktywnie uczestniczyły w szeregu konsultacji i negocjacji. Podczas tzw. minikonferencji w lipcu 2008 roku Chiny, biorąc pod uwagę interes wszystkich członków, starały się być „mostem” (*bridge*) między członkami i nie szczędziły wysiłków mających na celu posuwanie do przodu negocjacji w celu osiągnięcia porozumienia. Mimo że ostatecznie negocjacje i tak się załamały, wszyscy członkowie byli świadomi roli, jaką odegrały Chiny. Podczas VII Konferencji Ministerialnej WTO, pod koniec 2009 roku, Chiny wezwały do postępu i wzmocnienia wielostronnego systemu handlowego oraz zachęciły wszystkich członków do wysłania światu pozytywnego sygnału do otwarcia, postępu i reform. Por. Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/230/Rev.1, 2010 oraz Trade Policy Review, China, *Report by China*, WT/TPR/G/264, 2012, s. 16 i nn.

¹⁶² Por. C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt., s. 560.

¹⁶³ Wystąpienie Danuty Hübner, Sekretarza Komitetu Integracji Europejskiej, podczas przesłuchania kandydatów na członków Komisji Europejskiej, Bruksela, Parlament Europejski, 14 kwietnia 2004. Por. <http://archiwum-ukie.polskawue.gov.pl> [dostęp: 10.10.2013].

Trwająca Runda Rozwoju będzie z pewnością najdłuższą rundą negocjacyjną w ramach systemu GATT–WTO. Negocjacje są trudne, a ich rezultat z pewnością nie będzie dla wszystkich zadowalający. Do czasu zakończenia IX KM trudno było powiedzieć, czy kryzys zostanie ostatecznie zażegnany i WTO zbliży się do podpisania korzystnej dla wszystkich umowy handlowej, godzącej interesy gospodarcze partnerów i umożliwiającej szeroką współpracę na rynku światowym. Po podpisaniu tzw. Pakietu z Bali należy mieć nadzieję, że tak właśnie będzie, co utwierdzi w przekonaniu, że WTO jest w stanie funkcjonować przy udziale prawie 160 członków, których uczestnictwo w tym systemie odzwierciedla coraz większe znaczenie gospodarki światowej i obejmuje około 97% światowego handlu.

Należy jednak podkreślić, że niepowodzenie negocjacji w ramach Rundy z Doha mogłoby spowodować, że na pierwszym planie znalazłoby się zawieranie umów bilateralnych lub między grupami krajów, które oczekują dalszej liberalizacji handlu. Zwykły trend w zawieraniu tego rodzaju umów można zauważyć w ostatnich latach. Najwięcej porozumień o wolnym handlu (*free trade agreements* – FTAs) powstało w ostatnim czasie w Azji. Globalny impas w negocjacjach o charakterze wielostronnym (w ramach WTO) spowodował utworzenie tzw. miski makaronu (*noodle bowl*)¹⁶⁴, która zawiera ponad 100 ratyfikowanych FTAs, obejmujących co najmniej jedną gospodarkę azjatycką. W ciągu ostatniej dekady liczba takich FTAs potroiła się – z 70 w 2002 roku do ponad 250 w roku 2013. Liczba FTAs obejmujących kraje tzw. ASEAN+6¹⁶⁵ wzrosła z 27 w 2002 roku do ponad 180 w 2013 roku. Przyczyną tak dynamicznie wzrastającej liczby porozumień o charakterze preferencyjnym jest rozczarowanie negocjacjami w ramach WTO i problemami związanymi z zakończeniem Rundy Rozwoju¹⁶⁶.

Ponadto warto zaznaczyć, że zmiana układu sił w gospodarce światowej znajduje też swoje odzwierciedlenie w negocjacjach Światowej Organizacji Handlu. Przykładem może być grupa G20¹⁶⁷ (w jej ramach wytwarzane jest prawie 90%

¹⁶⁴ Japoński ekonomista Naoko Munakata nazwał to zjawisko efektem miski ze spaghetti (*spaghetti bowl effect*), przez co rozumiał gęstą sieć przeplatających się postanowień wynikających z porozumień handlowych zawieranych w regionie. Por. N. Munakata, *Evolution of Japan's Policy Toward Economic Integration*, APS Working Paper, Brookings Institution, December 2001.

¹⁶⁵ ASEAN+6 to 10 krajów ASEAN oraz Australia, Chiny, Indie, Japonia, Korea Południowa i Nowa Zelandia.

¹⁶⁶ Zgodnie z raportem WTO, wszyscy członkowie tej organizacji (oprócz Mongolii) należą do co najmniej jednego porozumienia handlowego. Obrazuje to mapa B.1: *Membership in PTAs in force, 2010, notified and non-notified PTAs, by country*, [w:] World Trade Report 2011, *The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, World Trade Organization 2011, s. 58. Por. także *Asian Economic Integration Monitor*, Asian Development Bank, March 2013, s. 2 i nn.

¹⁶⁷ Grupa G20 powstała w 1999 roku jako forum dla dyskusji kluczowych kwestii dotyczących gospodarki światowej zarówno przez kraje uprzemysłowione, jak i rozwijające się. Grupa ta została utworzona jako odpowiedź na kryzys finansowy późnych lat 90. ubiegłego stulecia oraz niewystarczające uczestnictwo krajów wschodzących w global-

światowego PKB), w której bardzo duże znaczenie mają obecnie kraje z Azji, w tym Chiny¹⁶⁸.

2.4. Pozycja ChRL w WTO na tle gospodarek wschodzących

Członkostwo w WTO gospodarek wschodzących z regionu Azji Pacyfiku, takich jak ChRL, Tajwan czy Wietnam jest z pewnością pozytywnym czynnikiem wpływającym na wzrost gospodarczy w tym regionie. Ta sytuacja nie pozostaje bez znaczenia dla całej gospodarki światowej ze względu na dalsze procesy liberalizacji handlu międzynarodowego. Nie mniej ważne dla WTO, aspirującej do miana organizacji o charakterze globalnym, jest członkostwo innych gospodarek, np. Rosji.

Chiny weszły do WTO szybciej niż inne gospodarki wschodzące. Przykładem może być tu Wietnam, który członkiem WTO stał się 11 stycznia 2007 roku, czy Rosja, która przystąpiła do WTO dopiero 22 sierpnia 2012 roku.

Z początkiem lat 90. ubiegłego wieku zainteresowanie Wietnamu uczestnictwem zarówno w integracji regionalnej, jak i w organizacjach gospodarczych o charakterze międzynarodowym zdecydowanie wzrosło, co wiązało się z realizacją reform gospodarczych, w następstwie których następowało coraz silniejsze powiązanie tej gospodarki z gospodarką globalną. W roku 1994 Wietnam uzyskał status obserwatora GATT, a rok później złożył wniosek o akcesję do WTO. Wietnam stał się członkiem WTO, jednak droga do tego wydarzenia była bardzo zawiła i wielowątkowa, co wiązało się ze skomplikowaną sytuacją o charakterze gospodarczo-politycznym i licznymi nieprzejrzystościami w obowiązujących przepisach oraz znacznym ich niedostosowaniem do wymogów WTO¹⁶⁹.

nej dyskusji o gospodarce światowej. Grupa składa się z przedstawicieli następujących krajów: Arabii Saudyjskiej, Argentyny, Australii, Brazylii, Chin, Francji, Indonezji, Indii, Japonii, Kanady, Korei Południowej, Meksyku, Niemiec, Rosji, RPA, Turcji, Wielkiej Brytanii, Włoch, USA. Ostatnim, dwudziestym członkiem G20 jest Unia Europejska (reprezentowana przez kraj przewodniczący Unii w danym półroczu). Por: *G20 Members*, <https://g20.org/about-g20/g20-members> [dostęp: 10.10.2013].

¹⁶⁸ Por. Z.W. Puślecki, *Nowe wyzwania wobec perspektyw funkcjonowania WTO*, [w:] B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej. Księga jubileuszowa z okazji 45-lecia pracy naukowej Profesora Jana Rymarczyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2012, s. 67–69.

¹⁶⁹ Chodzi tu m.in. o zbyt późne publikowanie niektórych przepisów, gdyż zdarzały się sytuacje, że przepisy już obowiązywały, a nadal nie były opublikowane, co powodowało wzrost niepewności i nieprzewidywalności, zwłaszcza dla zagranicznych inwestorów. Ponadto Wietnam stosował szereg ograniczeń ilościowych i licencji oraz cła eksportowe. Również taryfa celna miała charakter restrykcyjny i skomplikowany. Por. szerzej na ten temat D. Durkee, R. Gurbieł, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym Wietnamu*, [w:] K. Starzyk (red.), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku. Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Wietnam*, Semper, Warszawa 2001, s. 175–178.

W omawianym kontekście istotna jest też sytuacja Tajwanu, który członkiem WTO stał się 1 stycznia 2002 roku, przystępując jako Chinese Taipei. Tajwan, jako jeden z czterech pierwszych tzw. „tygrysów azjatyckich”¹⁷⁰, ubiegając się o akcesję do WTO startował ze stanowiska gospodarki rozwiniętej (dochód *per capita* wynosił wówczas ponad 10 tys. USD).

Podobnie jak w przypadku Chin, historia dążeń Tajwanu do uczestnictwa w WTO jest dość długa. Jej początki związane są z faktem, że Tajwan był członkiem założycielem GATT w 1948 roku, jednak dwa lata później wycofał się i uczestniczył w pracach GATT jako obserwator (status ten Tajwan utracił w roku 1971, po wejściu ChRL do ONZ). Wniosek o członkostwo w GATT został złożony przez władze Tajwanu w 1990 roku, a dwa lata później powołano Grupę Roboczą ds. Tajwanu. Uznano jednak wówczas, że Tajwan nie powinien wejść do GATT wcześniej niż ChRL, co było konsekwencją „istnienia jednych Chin”. Rezultatem dokonanych ustaleń była obniżka lub nawet eliminacja licznych ograniczeń w dostępie do tajwańskiego rynku: stawek celnych (które w okresie przedakcesyjnym charakteryzowały się wysokim poziomem) oraz ograniczeń o charakterze pozataryfowym. Ponadto udzielona w następstwie członkostwa klauzula KNU wpływała na pobudzanie wymiany handlowej Tajwanu, gdyż wiązało się to z wyeliminowaniem stosowanej dyskryminacji¹⁷¹.

Absolutnym rekordzistą w długości prowadzonych negocjacji akcesyjnych jest Rosja, która zasiłała szeregi WTO dopiero 22 sierpnia 2012 roku, po 18 latach negocjacji. W tym zakresie pokonała nawet ChRL. Jest to nowa sytuacja dla WTO, gdyż obecnie już około 97% handlu światowego prowadzone jest na forum WTO¹⁷².

Podobnie jak w przypadku Chin, przeprowadzenie wewnętrznych reform w gospodarce oraz przede wszystkim dostosowanie do reguł WTO w zakresie m.in. taryfy celnej, praw własności intelektualnej czy subsydiów było warunkiem członkostwa Federacji Rosyjskiej w tej organizacji. Chęć akcesji do GATT Rosja zgłosiła już w 1993 roku, jednak dopiero 10 lat później nastąpiło przyspieszenie procesu dostosowawczego, m.in. w postaci przyjęcia Kodeksu Celnego umożliwiającego liberalizację w tym zakresie. Najtrudniejsze były rozmowy z Unią Europejską, a kluczowy punkt sporu stanowiła kwestia energetyki. Porozumienie

¹⁷⁰ Do grupy tej należały, oprócz Tajwanu, Korea Południowa, Singapur i Hongkong.

¹⁷¹ Por. szerzej na ten temat W.M. Morrison, *Taiwan's Accession to the WTO and its Economic Relations with the United States and China*, CRS Report for Congress, May 16, 2003 oraz R. Pawlik, K. Starzyk, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym Tajwanu*, [w:] K. Starzyk (red.), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku. Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Wietnam*, dz. cyt., s. 141–147.

¹⁷² Dopiero w 2011 roku doszło do uzgodnienia warunków przystąpienia Rosji do WTO i zakończenia najdłuższych w historii, 18-letnich negocjacji w tym zakresie. 16 grudnia 2011 roku w Genewie, podczas Konferencji Ministerialnej WTO, ogłoszono, że 22 sierpnia 2012 roku Rosja stanie się 156 członkiem tej organizacji. Warto podkreślić, że Rosja była największą gospodarką, która pozostawała poza strukturami WTO. Por. WTO: 2011 News Items, *Accessions, Ministerial Conference approves Russia's WTO membership*, 16 December 2011.

z UE Rosja podpisała w roku 2004, czyli w tym samym roku co z Chinami. Negocjacje z tym partnerem również były zdominowane przez tematykę dostaw gazu oraz ropy. Podobnie trudne i długie były negocjacje z USA, a punktami spornymi był import mięsa z USA oraz kwestia praw własności intelektualnej w Rosji. Ponadto utworzenie w 2009 roku unii celnej z Białorusią i Kazachstanem wstrzymało na kilka miesięcy proces negocjacyjny, który z kolei został przyspieszony w 2011 roku. Ostatnią przeszkodą był brak porozumienia z Gruzją, wynikający z pogorszenia się wzajemnych relacji (m.in. w związku z rosyjskim embargiem na import z Gruzji).

Warto zaznaczyć, że w Rosja wynegocjowała bardzo długie okresy przejściowe, trwające nawet do 9 lat. Członkostwo w WTO zobowiązuje Rosję do wprowadzenia przejrzystości w polityce handlowej i ogranicza możliwości stosowania barier protekcyjnych¹⁷³.

Na tle omawianych problemów otwartą sprawą pozostaje kwestia, czy Chiny będą zmierzały w kierunku krajów rozwijających się, czy też rozwiniętych, co jest istotne z punktu widzenia roli jaką zajmują obecnie w gospodarce światowej.

WTO pełni wiele funkcji. Przede wszystkim jest organizacją, która ma na celu pogłębianie otwarcia handlowego krajów. Jest forum negocjacyjnym dla rządów krajów członkowskich oraz miejscem rozwiązywania sporów. Zarządza systemem zasad handlowych. Zasadniczo WTO jest miejscem, gdzie kraje członkowskie próbują rozwiązywać problemy dotyczące handlu międzynarodowego¹⁷⁴.

Wśród powodów przemawiających za wielostronnym systemem negocjacji WTO wskazuje tzw. „10 things WTO can do” i naświetla korzyści z systemu handlowego, który nie jest doskonały, ale zaznacza, że w takim przypadku nie istniałaby potrzeba dalszych negocjacji. WTO wskazuje, że organizacja może m.in. rozwiązywać spory i redukować napięcie w handlu, stymulować wzrost gospodarczy i pomagać krajom w rozwoju. Zaznacza jednak, że gospodarki otwarte mają tendencję do szybszego i bardziej zrównoważonego wzrostu. Z kolei proces otwierania gospodarki na handel międzynarodowy odbywa się na forum WTO, jednak należy zwrócić uwagę na różnice, jakie pojawiają się między krajami w kwestii ich możliwości dotyczących np. stanu zaawansowania regulacji prawnych. Stąd często łatwiej otworzyć swój rynek krajom rozwiniętym niż rozwijającym się¹⁷⁵.

Według WTO otwarcie handlowe było i okazuje się nadal być kluczową kwestią związaną z możliwością wyjścia z globalnego kryzysu, co przyczynia się do dalszego rozwoju gospodarczego. WTO jest organizacją, która jest w stanie umożliwić przyspieszenie tego procesu i ożywić globalną współpracę. Wielostronny system handlowy skutecznie wspierał rządy w opieraniu się presjom protekcyjnym w czasie kryzysu gospodarczego, dlatego istotne jest

¹⁷³ WTO: 2011 News Items, *Working Party seals the deal on Russia's membership negotiations. Information about the Russian Federation's WTO commitments*, 10 November 2011.

¹⁷⁴ Por. *Annual Report 2012*, World Trade Organization 2012.

¹⁷⁵ *10 Things We Can Do*, WTO 2012, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtocan_e.pdf [dostęp: 15.06.2013].

wzmacnianie tego systemu, tak aby mógł on wspierać kraje zarówno teraz, jak i w przyszłości¹⁷⁶.

Pascal Lamy zakończył swoją drugą kadencję bez zrealizowania głównego celu, czyli sfinalizowania rokowań w ramach Rundy Rozwoju. Impas w negocjacjach był efektem m.in. braku porozumienia między gospodarkami wschodzącymi, takimi jak Chiny, oraz krajami rozwiniętymi (głównie USA i UE). Przez długi okres rozwiązywanie problemów dotyczących handlu światowego zależało od krajów rozwiniętych. Jednakże sytuacja ta uległa zmianie, gdyż wzrost gospodarek wschodzących spowodował, że stały się one głównymi graczami na arenie międzynarodowej. Na uwagę zasługuje fakt, że zasadniczo zmienia się rola Chin w WTO. Potwierdził to Yi Xiaozhun, chiński ambasador przy WTO, który zauważył, że Chiny spotykają się z większym szacunkiem i uznaniem, a ich zdanie zyskało na uwadze¹⁷⁷. Przemiany jakie mają miejsce w WTO odzwierciedlają coraz bardziej liczący się głos krajów rozwijających się. W ostatniej dekadzie pozycja tych krajów uległa zdecydowanemu wzrostowi.

Warto zaznaczyć, że zmiana na stanowisku Dyrektora Generalnego WTO na byłego przedstawiciela Brazylii przy WTO Roberta Carvalho de Azevêdo może okazać się w obecnym momencie bardzo korzystna dla dalszego funkcjonowania organizacji i wzmocnienia słabszej w ostatnim czasie pozycji WTO. Wynika to z silnego poparcia krajów rozwijających się dla nowego szefa WTO, co może przyczynić się do ożywienia negocjacji. Największym wyzwaniem stojącym obecnie przed nowym Dyrektorem Generalnym jest wznowienie rozmów o liberalizacji handlu w ramach Rundy Rozwoju. Cel ten został już w pewnym stopniu osiągnięty, a jego potwierdzeniem jest przyjęty tzw. Pakiet z Bali. Niemniej jednak przejął on stery organizacji w trudnym momencie – w okresie kiedy wzrost obrotów handlowych znajduje się na najniższym poziomie od 1981 roku i pojawia się zagrożenie protekcjonizmem. Gospodarka światowa potrzebuje silnej organizacji, która będzie wspierała kraje znajdujące się w takiej sytuacji. Konieczne będzie najprawdopodobniej nastawienie na tzw. „metodę małych kroków” i odłożenie „spektakularnych porozumień” na inny okres. To może być kluczem do zakończenia negocjacji. Ponadto możliwy jest również taki scenariusz, który wymusi by nowy dyrektor był bardziej otwarty na bilateralne porozumienia handlowe, gdyż mogą one stać się fundamentem szerszych układów, a wiele wskazuje na to, że przyszły handel światowy będzie podzielony na odrębne, regionalne bloki¹⁷⁸. Warto jednak zaznaczyć, że rokowania w ramach Rundy Rozwoju nie pozostają w sprzeczności z dwustronnymi porozumieniami handlowymi. Chiny zawarły w ostatnim czasie kilka takich umów, a są jednocześnie zwolennikiem zakoń-

¹⁷⁶ Por. *Annual Report 2012*, World Trade Organization 2012.

¹⁷⁷ *Protectionism worries Chinese envoy: Ambassador to WTO not optimistic about exports amid sluggish global economic recovery*, http://www.chinadaily.com.cn/business/2013-04/02/content_16369146.htm [dostęp: 15.05.2013].

¹⁷⁸ Mowa tu o negocjowanym porozumieniu między USA i UE oraz tzw. Trans-Pacific Partnership Agreement. Szerzej na ten temat w punkcie 4.3. Por. także *A timely chance to revive world trade*, „Financial Times” 2013, 8 May.

czenia negocjacji w ramach Rundy z Doha. Problemem może jednak okazać się przesunięcie punktu ciężkości i zainteresowanie niektórych krajów wyłącznie porozumieniami regionalnymi, co może opóźnić proces negocjacji i uderzyć w wielostronny system handlowy.

Reformy handlu oraz liczne zobowiązania wynikające z akcesji do WTO były bardzo istotne w kontekście integracji Chin z globalnym systemem handlu. Reformy te dotyczyły istotnych redukcji taryfowych oraz likwidacji większości barier pozataryfowych. Łatwiejszy dostęp do chińskiego rynku, jako konsekwencja przystąpienia do WTO, był bardzo istotny dla partnerów handlowych Chin. Kontynuowanie wdrażania zobowiązań wynikających z akcesji w najbliższych latach z pewnością wzmocni jeszcze bardziej integrację Chin z gospodarką światową.

Można spotkać się z opiniami, że Światowa Organizacja Handlu nie spełniła oczekiwań społeczności międzynarodowej, a proces liberalizacji handlu, skutecznie realizowany przez ponad pół wieku, nie sprostał bieżącej sytuacji na rynku światowym. Pozytywnym sygnałem potwierdzającym, że WTO pozostaje ważnym forum kształtującym zasady handlu międzynarodowego w XXI wieku jest z pewnością porozumienie przyjęte podczas IX KM. Najważniejsze byłoby jednak pozytywne zakończenie Rundy z Doha. Liberalizacja handlu nie jest celem samym w sobie, choć stanowi ważną część polityki krajów, które dążą do poprawy poziomu życia ludności. Wiąże się z tym kwestia otwarcia krajów na handel światowy, ponieważ – zgodnie z licznymi analizami – kraje bardziej otwarte osiągają większy wzrost dochodu narodowego, a handel jest lokomotywą takiego wzrostu. Według danych WTO w okresie 1948–2012 nastąpił wzrost wartości obrotów handlu światowego ze 121 mld USD do 36 118 mld USD¹⁷⁹, czyli prawie 300-krotnie, na co istotny wpływ miała liberalizacja handlu w ramach systemu GATT/WTO.

2.5. Polityka handlowa Chin w świetle członkostwa w WTO

Mając na względzie aktualną pozycję Chin w gospodarce światowej, wyjątkowo istotne okazuje się być członkostwo w Światowej Organizacji Handlu, gdyż wiąże się ono z podporządkowaniem chińskiej polityki handlowej zasadom obowiązującym w tej organizacji.

W tej części publikacji dokonana zostanie wnikliwa analiza genezy członkostwa Chin w WTO, warunków oraz motywów przystąpienia, ze szczególnym uwzględnieniem najważniejszych kwestii dotyczących polityki handlowej oraz jej liberalizacji zarówno w okresie dostosowawczym, jak i poakcesyjnym. Przebieg negocjacji oraz uzyskane efekty ukazują bardzo duży postęp, jaki osiągnęła gospodarka chińska w tym zakresie.

¹⁷⁹ Obliczenia własne na podstawie: WTO, *International Trade Statistics 2007, 2009, 2011, 2013*.

2.5.1. Geneza członkostwa oraz jego przesłanki ekonomiczne i polityczne

Przystąpienie Chin do Światowej Organizacji Handlu 11 grudnia 2001 roku¹⁸⁰ było ważnym elementem reform chińskiej gospodarki. Wszyscy uczestnicy Konferencji stwierdzili zgodnie, że obecność Chin w WTO to początek nowej ery w kwestiach wymiany handlowej. Mike Moore, ówczesny Dyrektor Generalny WTO, stwierdził, że „jest to historyczny moment zarówno dla WTO, jak i dla Chin oraz dla międzynarodowej współpracy gospodarczej”¹⁸¹.

Chiny przystąpiły do WTO jako ówczesny 143 członek tej organizacji. W trakcie tej samej konferencji do WTO przystąpił również Tajwan (*Chinese Taipei*)¹⁸².

Chiny były jednym z 23 członków założycieli GATT, ale w 1949 roku utraciły członkostwo¹⁸³. Realizując politykę „otwartych drzwi”, Chiny podjęły działania zmierzające do pełniejszej integracji ze strukturami światowego handlu i w 1986 roku złożyły oficjalny wniosek o reakcesję do GATT. Założeniem było przystąpienie przed 1995 rokiem (czyli do momentu przekształcenia GATT w WTO), po to, aby stać się członkiem założycielem „nowej” organizacji. Podjęte działania nie przyniosły jednak oczekiwanych rezultatów. Rozbieżności między regułami GATT/WTO a gotowością Chin do ich akceptacji oraz problemy związane z klimatem politycznym po wydarzeniach na Placu Tienanmen nie pozwoliły osiągnąć zamierzonego celu. Ponowiono zatem starania o przyjęcie już po przekształceniu GATT w Światową Organizację Handlu. Sytuacja ta wymagała jednak negocjacji

¹⁸⁰ Członkostwo Chin zatwierdzono formalnie na Konferencji Ministerialnej w Doha 10 listopada 2001 roku. Dzień później zatwierdzono również członkostwo Tajwanu (mimo obaw dotyczących możliwości wywarcia przez Chiny wpływu na niektórych członków WTO w celu zablokowania akcesji Tajwanu lub chęci wniesienia zapisu do Protokołu Akcesyjnego Chin o „Tajwanie jako części Chin”). Por. W.M. Morrison, *Taiwan's Accession to the WTO and its Economic Relations with the United States and China*, dz. cyt.

¹⁸¹ WTO News: 2001 Press Releases, *WTO Ministerial Conference approves China's accession*, Press/252, 10 November 2001.

¹⁸² Warto zaznaczyć, że członkostwo w GATT/WTO nie wymaga politycznej suwerenności. Tajwan, który jest uznawany za tzw. „niezależne terytorium celne”, nad którym część państw uznaje suwerenną władzę ChRL, jest członkiem WTO i przyjęty został jako 144 członek tej organizacji, formalnie jako „Wydzielony Obszar Celny Tajwanu, Penghu, Kinmen i Matsu”. Warto zaznaczyć, że Hongkong był członkiem GATT od 1986 roku, a na podstawie porozumienia z Marrakeszu stał się członkiem pierwotnym WTO. Po połączeniu w 1997 roku, za zgodą Chin, pozostał członkiem WTO według statusu „Hongkong, Chiny”, jako tzw. Specjalny Region Administracyjny (*Special Administrative Region* – SAR). Podobnie sytuacja wyglądała z Macao, które było członkiem GATT od 1991 roku i stało się członkiem pierwotnym WTO w 1995 roku. Po przyłączeniu do Chin w 1999 roku zmieniło swój status na tzw. SAR i w WTO figuruje jako „Macao, Chiny”. Por. na ten temat: WTO News: 2001 Press Releases, *WTO successfully concludes negotiations on China's entry*, Press/243, 17 September 2001, pkt: *History of China's accession to the WTO*.

¹⁸³ Po rewolucji w 1949 roku Tajwan wystąpił z GATT i ChRL przez wiele lat starała się o wejście do WTO jako członek założyciel GATT. Por. R.R. Ludwikowski, *Handel międzynarodowy*, dz. cyt., s. 87.

z członkami WTO oraz zgody 2/3 wszystkich członków, czyli 95 ze 142 ówczesnych członków¹⁸⁴. Przekształcono również powołaną w 1987 roku grupę roboczą GATT–ChRL¹⁸⁵ w WTO–ChRL, co w praktyce oznaczało zwiększenie zakresu negocjacji¹⁸⁶. Problemem negocjacji był status członkostwa Chin, a dokładnie to czy mają wejść do WTO jako kraj rozwinięty, czy jako kraj rozwijający się¹⁸⁷. Spory pojawiały się również w kwestiach wysokości stawek celnych po akcesji (po wejściu do WTO stawki celne obniżono średnio z 15% do 10%) oraz okresów przejściowych na handel niektórymi rodzajami towarów (głównie tekstyliami)¹⁸⁸.

Akcesja ChRL do WTO wiązała się z wieloma zmianami, które miały ułatwić zagranicznym przedsiębiorcom dostęp do rynku tego kraju. Oprócz stosowania ceł importowych oraz eksportowych Chiny wykorzystywały również liczne instrumenty pozataryfowe (np. licencjonowanie eksportu oraz importu). Ponadto nakładały podatki, a do prowadzenia działalności gospodarczej konieczne było uzyskanie koncesji. Zatem konieczne było prawne uregulowanie dotyczące ochrony rynku, subsydiów i dumpingu. Jednak otwarcie sektora usług okazało się kwestią najbardziej sporną. Obawy związane z przystępowaniem ChRL do WTO wiązały się również z brakiem nowoczesnych technologii, które umożliwiałyby sprostanie konkurencji na rynku międzynarodowym. Ponadto wprowadzanie nowych technologii często wiąże się z zastępowaniem ludzi przez maszyny, co może w negatywny sposób wpływać na poziom bezrobocia w kraju.

Rozpoczęty jeszcze przed akcesją proces liberalizacji polityki handlowej w Chinach, zgodnie z regułami WTO, zaowocował wzrostem obrotów handlu zagranicznego u progu członkostwa. Obroty te wyniosły w roku 2000 prawie 475 mld USD (z czego eksport stanowił prawie 250 mld, a import ponad 225 mld) i były wyższe o ponad 31% w stosunku do roku poprzedniego, co dało Chinom 7 miejsce w eksporcie i 8 w imporcie towarów w skali globalnej. W całym okresie 1978–2000 nastąpił 22-krotny wzrost wartości obrotów handlowych¹⁸⁹.

¹⁸⁴ Obecnie WTO liczy 160 członków (stan na dzień 26 czerwca 2014). Jako ostatni przystąpił Jemen.

¹⁸⁵ Na spotkaniach tej grupy Chiny prezentowały osiągnięcia m.in. w zakresie handlu zagranicznego po rozpoczęciu procesu reformowania gospodarki – głównie wzrost obrotów handlowych z ponad 21 mld USD w 1978 roku do ponad 82 mld USD w roku 1987, czyli prawie czterokrotnie. Por. dane Aneksu statystycznego.

¹⁸⁶ W latach 1987–1995 grupa robocza zajmowała się handlem towarami, natomiast po jej przekształceniu również usługami oraz handlowymi aspektami bezpośrednich inwestycji zagranicznych i ochroną własności intelektualnej – ze względu na przedmiot negocjacji Rundy Urugwajskiej. Por. *Report of the Working Party on the Accession of China*, WT/ACC/CHN/49, WTO, 1 October 2001, s. 1.

¹⁸⁷ Chiny chciały uzyskać status państwa rozwijającego się, z czym wiąże się wiele korzyści – np. preferencje celne w ramach systemu GSP czy też możliwość zwiększenia dotacji dla chińskich rolników do 10% wartości produkcji.

¹⁸⁸ L. Yuefen, *Economic Implications of China's Accession to the WTO*, „China & World Economy” 2003, t. 2.

¹⁸⁹ Por. dane Aneksu statystycznego.

Już w latach 90. ubiegłego wieku Chiny odniosły znaczący postęp w redukcji barier pozataryfowych, obniżce cel oraz usuwaniu utrudnień w handlu, co wiązało się z podjęciem działań dostosowawczych w związku z planowaną wówczas akcesją do struktur WTO. Szacuje się, że ilość linii taryfowych podlegających kontyngentom oraz licencjom spadła z 1247 w 1992 roku do 261 w roku 1999. Do 2001 roku 257 linii taryfowych podlegało kombinacji licencji oraz kontyngentów, 47 wyłącznie licencjom, podczas gdy 245 podlegało handlowi kierowanemu, a 84 handlowi państwowemu. Składanie ofert oraz inne wymagania dotyczące rejestracji, głównie na maszyny oraz produkty przemysłu elektrycznego, dotyczyło kolejnych 120 linii taryfowych. Do 2001 roku barierami pozataryfowymi objętych było 664 linii taryfowych (mniej niż 10% linii taryfowych), z ponad jedną trzecią tych podlegających handlowi kierowanemu. Ilość barier pozataryfowych w imporcie w Chinach spadła z 32,5% w 1996 roku do 21,6% w roku 2001. Wielkość importu podlegającego licencjom oraz kontyngentom spadła z 18,5% w 1996 roku do 12,8% w 2001, handlowi państwowemu z 11% do 9,5%. Najbardziej znacząco obniżył się poziom objęcia importu wymogami ofertowania, z 7,4% w 1996 do 2,7% w 2001 roku (por. Tabela 7).

Tabela 7. Objęcie importu chińskiego ograniczeniami pozataryfowymi (w %)

Ograniczenia	1996	2001
licencje i kontyngenty	18,5	12,8
składanie ofert	7,4	2,7
tylko licencje	2,2	0,5
handel państwowy	11,0	9,5
handel kierowany	7,3	6,2
bariery pozataryfowe	32,5	21,6
inne niż bariery pozataryfowe	67,5	78,4
razem	100	100

Źródło: D. Bhattasali, S. Li, W. Martin, *China and the WTO: Accession, Policy Reform and Poverty Reduction Strategies*, The World Bank, Oxford University Press, Washington D.C. 2004, s. 214.

Wpływ średniej ochrony całego zestawu instrumentów pozataryfowych szacowany był w połowie lat 90. ubiegłego wieku na ok. 9,3%. Od tego czasu obniżyło się znaczenie tych barier ze względu na wiele czynników, takich jak np. stopniowe wycofywanie tych ograniczeń, niewprowadzanie nowych podczas procesu akcesyjnego, ogólny zakaz stosowania barier pozataryfowych po przystąpieniu do WTO. Szacuje się, że wpływ ochronny tych barier spadł do ok. 5% po akcesji do WTO. W latach 90. gwałtowne było również tempo zmian taryfowych. Na początku dekady średnie stawki celne były bardzo wysokie, a ich ostry spadek nastąpił po roku 1994. W październiku 1997 roku miała miejsce reforma taryfowa, która obniżyła średnie stawki celne znacznie poniżej 20%. Trzy kolejne obniżki na początku roku 1999, 2000 oraz 2001 doprowadziły do redukcji stawek

celnych na szeroki zakres towarów. Redukcje, które miały miejsce między rokiem 1992 a 2001, doprowadziły do obniżki średniego poziomu stawek o dwie trzecie, z obniżkami znacznie powyżej średniej w sektorze przemysłu wytwórczego. Tym samym Chiny zapewniły sobie przyszłe obniżki stawek wymagane umową o przystąpieniu do WTO na znacznie niższym poziomie. Kolejną ważną cechą reform było konkretne zmniejszenie rozpiętości stawek celnych – odchylenie spadło z 32,1% w 1992 do 10% w 2001 roku¹⁹⁰.

Tabela 8. Średnie ustawowe stawki celne w Chinach przed i po akcesji do WTO (w %)

Rok	Wszystkie produkty		Produkty podstawowe		Produkty przetworzone	
	średnia nieważona	średnia ważona	średnia nieważona	średnia ważona	średnia nieważona	średnia ważona
1992	42.9	40.6	36.2	22.3	44.9	46.5
1993	39.9	38.4	33.3	20.9	41.8	44.0
1994	36.3	35.5	32.1	19.6	37.6	40.6
1996	23.6	22.6	25.4	20.0	23.1	23.2
1997	17.6	18.2	17.9	20.0	17.5	17.8
1998	17.5	18.7	17.9	20.0	17.4	18.5
1999	17.2	14.2	21.8	21.8	16.8	13.4
2000	17.0	14.1	22.4	19.5	16.6	13.3
2001	16.6	12.0	21.6	17.7	16.2	13.0
Po akcesji	9.8	6.8	13.2	3.6	9.5	6.9

Źródło: D. Bhattasali, S. Li, W. Martin, *China and the WTO: Accession, Policy Reform and Poverty Reduction Strategies*, dz. cyt., s. 215.

Analiza średniej ważonej nakładanych stawek celnych dla roku 1995 oraz 2001 oraz w okresie po wprowadzeniu ostatecznego związania stawek, uzgodnionego w listach zobowiązań, sugeruje że w tym okresie miejsce miała istotna liberalizacja handlu towarami (por. Tabele 8 i 9). Odnotowano znaczący spadek średnich ważonych stawek celnych dla pszenicy, napojów, tytoniu, tekstyliów, wyrobów przemysłu lekkiego, wyrobów petrochemicznych, metali, samochodów oraz elektroniki. Przeprowadzone analizy sugerują, że niektóre towary rolne, takie jak: owoce i warzywa, żywy inwentarz, mięso i ryż napotkały tzw. negatywną ochronę (*negative protection*) w roku 1995, co było rezultatem restrykcji eksportowych¹⁹¹.

¹⁹⁰ Por. L. Yuefen, *Economic Implications of China's Accession to the WTO*, „China & World Economy” 2003, t. 2.

¹⁹¹ D. Bhattasali, S. Li, W. Martin, *China and the WTO: Accession, Policy Reform and Poverty Reduction Strategies*, dz. cyt., s. 214–215.

Tabela 9. Ochrona chińskiego importu przed oraz po akcesji do WTO (w %)

Produkty:	Chiny			Tajwan, Chiny		
	1995	2001	po akcesji	1997	2001	po akcesji
rolne						
ryż	-5,0	-3,3	-3,3	2.2	0.0	0.0
pszenica	25,0	12,0	12,0	6.5	6.5	6.5
pasza	20,0	32,0	32,0	1.0	1.0	0.0
warzywa i owoce	-10,0	-4,0	-4,0	35.7	36.9	16.0
nasiona oleiste	30,0	20,0	3,0	1.8	0.8	0.2
cukier	44,0	40,0	20,0	21.9	25.8	22.7
włókna roślinne	20,0	17,0	20,0	0.0	0.0	0.0
inwentarz żywy oraz mięso	-20,0	-15,0	-15,0	7.5	6.5	4.0
produkty mleczne	30,0	30,0	11,0	16.6	9.3	5.9
żywność przetworzona	20.1	26.2	9.9	14.9	14.2	9.9
napoje oraz tytoń	137.2	43.2	15.6	48.1	22.0	13.0
ogółem	4.8	7.6	3.6	9.1	6.9	4.6
przemysłowe						
przemysł wydobywczy	3.4	1.0	0.6	5.5	5.5	4.1
tekstylia	56.0	21.6	8.9	6.1	6.3	5.6
odzież	76.1	23.7	14.9	12.8	13.4	11.2
produkty przemysłu lekkiego	32.3	12.3	8.4	4.0	4.1	3.4
wyroby petrochemiczne	20.2	12.8	7.1	4.2	4.2	2.9
metale	17.4	8.9	5.7	4.0	3.8	1.5
samochody	123.1	28.9	13.8	23.9	21.5	13.3
elektronika	24.4	10.3	2.3	2.9	0.5	0.3
inne przemysłowe	22.0	12.9	6.6	4.4	3.3	2.1
ogółem	25.3	13.5	6.9	6.3	5.2	3.5
usługi						
handel i transport	1.9	1.9	0.9	1.3	1.3	0.7
budownictwo	13.7	13.7	6.8	5.9	5.9	2.9
komunikacyjne	9.2	9.2	4.6	9.2	9.2	4.6
usługi handlowe	29.4	29.4	14.7	3.7	3.7	1.9
inne usługi	24.5	24.5	12.7	7.1	7.1	3.5
ogółem	10.3	10.3	5.2	3.2	3.2	1.6

Źródło: D. Bhattachali, S. Li, W. Martin, *China and the WTO: Accession, Policy Reform and Poverty Reduction Strategies*, dz. cyt., s. 216.

Poziom ochrony celnej będzie obniżał się w stosunku do innych towarów, zwłaszcza przetworzonej żywności, napojów, tytoniu, samochodów oraz elektroniki i innych produktów. Warto zaznaczyć, że w latach 2001–2007 liberalizacji sektora motoryzacyjnego towarzyszyła jego restrukturyzacja w celu osiągnięcia korzyści skali, zwiększenia wydajności oraz produktywności o ok. 20%. Kluczowym elementem umowy akcesyjnej Chin było zniesienie subsydiów eksporto-

wych w rolnictwie. Szacuje się, że największe subsydia eksportowe w 2001 roku dotyczyły pasz (*feedgrains* – 32%) oraz włókien roślinnych, szczególnie bawełny (10%)¹⁹².

Tabela 10. Średnie stawki celne w chińskim imporcie (KNU) nakładane na produkty nierolne i niepalikowe w latach 2000 oraz 2005–2011

Rok	Stawka KNU – średnia						Stawka KNU – średnia ważona					
	Ogółem produkty nierolne i niepalikowe	z których:					Ogółem produkty nierolne i niepalikowe	z których:				
		Rudy i metale	Produkty przetworzone	z których:				Rudy i metale	Produkty przetworzone	z których:		
				Produkty chemiczne	Maszyny i wyposażenie transportowe	Inne produkty przetworzone				Produkty chemiczne	Maszyny i wyposażenie transportowe	Inne produkty przetworzone
2000	15,9	5,3	16,5	11,2	16,2	18,7	13,0	5,2	13,7	13,0	12,6	16,1
2005	9,2	3,7	9,6	6,9	9,2	10,8	5,0	1,8	5,4	7,3	4,0	7,3
2006	9,1	3,6	9,5	6,8	9,0	10,7	4,3	1,3	4,7	6,3	3,4	7,0
2007	9,2	3,7	9,6	6,9	8,9	10,9	5,6	1,5	6,4	6,4	5,5	7,9
2008	8,9	3,4	9,3	6,6	8,4	10,8	5,1	0,7	6,1	5,9	5,1	7,7
2009	8,9	3,3	9,3	6,6	8,4	10,7	5,1	0,5	6,3	6,0	5,6	7,6
2010	9,0	3,3	9,3	6,5	8,6	10,7	5,3	0,4	6,6	5,8	6,2	7,9
2011	9,0	3,3	9,3	6,5	8,6	10,7	5,2	0,3	6,9	5,6	7,0	7,8

Źródło: *Statistical Handbook*, UNCTAD 2012, s. 259.

Jak wynika z powyższej tabeli, stawki celne na produkty nierolne i niepalikowe uległy znacznej redukcji w okresie poakcesyjnym. Średnia stawka KNU na te produkty spadła z 15,9% w roku 2000 do 9,0% w roku 2011. Średnia stawka KNU stosowana z kolei dla produktów rolnych wynosiła w 2011 roku 15,1%¹⁹³. Natomiast średnia stawka celna KNU (prosta) wyniosła w 2011 roku 9,5%.

Jednak taryfa celna importowa charakteryzuje się znacznym zróżnicowaniem stawek *ad valorem* i zawiera aż 60 różnych wartościowo stawek. W taryfie celnej wyróżnia się „stawki KNU” oraz „stawki pozostałe”, które z kolei dzielą się na: „stawki preferencyjne wynikające z umów handlowych”, „specjalne stawki preferencyjne” i „stawki ogólne”. Dodatkowo określono również stawki cel-

¹⁹² Por. tamże.

¹⁹³ Por. Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012.

ne dla kontyngentów taryfowych (*tariff quotas*). Komisja Celna Rady Państwa (*Customs Tariff Commission of the State Council*) dla większości stawek celnych (z wyjątkiem stawek ogólnych) ma możliwość wprowadzenia na określony czas, dla konkretnych pozycji towarowych, „stawek celnych tymczasowych”. Stawki celne związane dla produktów rolnych wynoszą od 0% do 65%, zaś na produkty nierolne od 0% do 50%¹⁹⁴.

Mimo istotnych postępów w harmonizacji instrumentów polityki handlowej Chin ze standardami WTO (tzn. instrumentów taryfowych dominujących w tej polityce) Chiny w dalszym ciągu stosują ograniczenia pozataryfowe, takie jak licencjonowanie eksportu oraz importu, subwencje oraz handel państwowy. Jednak wśród tej grupy narzędzi bardzo istotne znaczenie mają nadal tzw. bariery techniczne. Przykładem może tu być konieczność uzyskiwania chińskiego certyfikatu CCC (*China Compulsory Certificate*)¹⁹⁵ czy istniejące bariery w dostępie do towarów pochodzenia zwierzęcego, w tym wynikające m.in. z wymogów fitosanitarnych.

Zniesienie planów handlowych, decentralizacja handlu oraz obniżenie stawek celnych, wraz z innymi reformami gospodarki, dało początek szybkiej ekspansji chińskiego handlu zagranicznego.

Źródła motywacji Chin dotyczące przystąpienia do WTO należy szukać w potrzebie odnalezienia zewnętrznego bodźca, który umożliwiłby przezwyciężenie wewnętrznych ograniczeń dla dalszych reform i ochrony interesów handlowych, co miało podtrzymać szybki wzrost gospodarczy lat 80. i 90. ubiegłego wieku. Działania te powodowały jednak obawy ze strony partnerów handlowych Chin. Niektóre kraje rozwijające się obawiały się, że globalny popyt na ich eksport skurczy się, a kraje rozwinięte że chiński eksport zaleje ich rynki krajowe.

2.5.2. Warunki członkostwa oraz stanowisko USA, UE i Japonii

Zasadnicze kwestie sporne między WTO a ChRL dotyczyły: polityki handlowej, równego traktowania przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, dostępu do chińskiego rynku, własności intelektualnej oraz handlowych aspektów inwestycji zagranicznych. Generalnie WTO zarzucało chińskiej zagranicznej polityce ekonomicznej jej dyskryminacyjny oraz protekcjonistyczny charakter, zarówno w dziedzinie polityki handlowej, jak i przepływie kapitału oraz technologii¹⁹⁶.

¹⁹⁴ Por. dane Aneksu statystycznego oraz: Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/232/Rev.1, 2010; Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012.

¹⁹⁵ Katalog zawiera 163 kategorie produktów, m.in.: kable, opony, sprzęt audio-wideo, sprzęt telekomunikacyjny, narzędzia elektryczne. Por. Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012.

¹⁹⁶ Por. E. Majchrowska, *Przesłanki i warunki przystąpienia Chin do WTO*, [w:] K. Budzowski (red.), *Wybrane aspekty handlu międzynarodowego*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008, s. 163.

Najbardziej kontrowersyjna była jednak kwestia chińskiej polityki handlowej. Chcąc dostosować tę politykę do zasad obowiązujących w WTO, Chiny wyraziły gotowość włączenia się do grupy krajów opowiadających się za dalszą liberalizacją handlu międzynarodowego. W tym celu podpisały końcowe porozumienie Rundy Urugwajskiej i podjęły szereg działań dostosowawczych¹⁹⁷. Przyspieszyły zatem rozpoczętą w 1992 roku obniżkę stawek celnych¹⁹⁸. W roku 1996, nawiązując do postanowień Rundy Urugwajskiej, Chiny obniżyły swoje średnie taryfy celne o ok. 60% (czyli dwukrotnie więcej niż wymagały tego postanowienia Rundy). Rok 1997 zaowocował obniżką o kolejne 27%. W rezultacie z dniem 1 października 1997 roku stawki celne wynosiły średnio 17% oraz ok. 15% na przełomie lat 2000–2001 (założono wówczas ich obniżenie do 10% w 2005 roku). Ponadto w latach 1996–2000 znoszono ograniczenia ilościowe oraz stopniowo odchodzono od licencji importowych (między rokiem 1997 a 2000 listę towarów podlegającą licencjonowaniu zmniejszono z 784 do ok. 150 pozycji). Ważną kwestią jest również znoszenie uciążliwych ograniczeń o charakterze administracyjnym. Do wymienionych przejawów liberalizacji chińskiej polityki handlowej należy zaliczyć jeszcze działania, które mają na celu uczynienie chińskich regulacji prawnych w sferze handlu zagranicznego bardziej stabilnymi i przejrzystymi¹⁹⁹. By stać się członkiem WTO, Chiny zostały zobligowane również do wprowadzenia licznych regulacji prawnych dotyczących m.in. subsydiów, dumpingu czy ochrony rynku.

Kolejna kwestia to przestrzeganie przez Chiny przyjętego w trakcie Rundy Urugwajskiej Porozumienia w sprawie środków dotyczących inwestycji i związanych z handlem (*Agreement on Trade Related Investment Measures – TRIMS*), które odnosi się do inwestycji zagranicznych związanych z obrotem towarowym i nie obejmuje usług. Jego zasadniczym celem jest ułatwienie dokonywania inwestycji zagranicznych oraz eliminacja takich instrumentów polityki inwestycyjnej, które mogłyby mieć zakłócający czy restrykcyjny wpływ na handel międzynarodowy. W przypadku Chin chodzi tu głównie o zaniechanie uzależniania importu od późniejszego eksportu z danego przedsięwzięcia z udziałem kapitału zagranicznego, co było często wymagane przez stronę chińską przy tworzeniu inicjatyw *joint venture*. Kontrowersyjną kwestią była również konieczność wyrażania przez stronę chińską zgody firmom zagranicznym na sprzedaż produktów na rynku wewnętrznym w zależności od eksportu. Jest to działanie dyskryminu-

¹⁹⁷ Podczas tej właśnie rundy rozpoczęły się negocjacje o akcesję Chin do GATT.

¹⁹⁸ W latach 1992–1999 Chiny obniżały stawki celne aż pięciokrotnie. W wyniku negocjacji Chin z poszczególnymi członkami WTO następowały sukcesywne ich obniżki. Objęły one prawie 50% różnych dóbr, a na przełomie 2000 i 2001 roku zmniejszono taryfy celne do poziomu 15%. Zróżnicowanie stawek jest oczywiście uzależnione od rodzaju dobra, na jakie zostały ustalone. Można było wyróżnić następujące stawki celne: produkty mineralne – 3%, artykuły chemiczne – 10,6%, materiały budowlane – 17,8%, produkty rolne – 19%, artykuły włókiennicze – 21%.

¹⁹⁹ Por. E. Majchrowska, *Przesłanki i warunki przystąpienia Chin do WTO*, dz. cyt., s. 163–164.

jące przedsiębiorstwa zagraniczne, gdyż firmy krajowe nie były zobligowane do spełnienia takiego obowiązku. WTO postulowało zmianę tych praktyk w okresie przejściowym przysługującym Chinom po przystąpieniu do WTO²⁰⁰.

Do istotnych warunków członkostwa Chin w WTO należy też dodać konieczność przestrzegania przez ten kraj zasady równego traktowania przedsiębiorstw. Zasadniczo chodziło tu o odejście od stosowanych preferencji w Specjalnych Strefach Ekonomicznych. W związku z tym strona chińska zlikwidowała już przed akcesją szereg udogodnień, zwłaszcza tych, które dotyczyły podatków²⁰¹. Zamierzono również ograniczanie innych preferencji. Jednak nadal uprzywilejowane strefy ekonomiczne postrzegane są jako istotny element zagranicznej polityki ekonomicznej Chin i ich działalność będzie kontynuowana. Co więcej, przewiduje się dalsze ich tworzenie, zwłaszcza w części zachodniej Chin²⁰² (związane jest to z przyjętą przez chiński rząd Strategią Rozwoju Zachodu – tzw. *Go West Policy* – której celem jest wyeliminowanie różnic związanych z nierównomiernym rozwojem poszczególnych regionów Chin).

Jako bariery wskazywano również restrykcje w dziedzinie transferu technologii. Zdaniem WTO, działanie Chin było często sprzeczne z zasadami Porozumienia TRIPS²⁰³.

Generalnie można wskazać kilka przyczyn przedłużającego się procesu negocjacyjnego. Wśród nich wymienia się m.in. wzrastający potencjał Chin w gospodarce światowej. W omawianym okresie Chiny były kluczowym źródłem importu produktów pracochłonnych, przez co wywierały nacisk na producentów w innych krajach. W efekcie wobec Chin często inicjowano postępowania np. antydumpingowe. Ze względu na brak członkostwa w WTO, podejmowanie tych działań wobec Chin nie musiało być zgodne z normami WTO. Kolejną przyczyną była już wspomniana kwestia traktowania Chin jako kraju rozwijającego się. Z tą kwestią wiązało się m.in. stosowanie dłuższych okresów przejściowych oraz specjalnego i zróżnicowanego traktowania²⁰⁴.

Warto zaznaczyć, że kluczowe dla procesu negocjacyjnego było również stanowisko Japonii, dla której Chiny były wtedy trzecim największym partnerem

²⁰⁰ *Report of the Working Party on the Accession of China*, WT/ACC/CHN/49, World Trade Organization, 1 October 2001, s. 40.

²⁰¹ Chodziło o preferencyjną 15% stawkę podatku, podczas gdy „normalna” stawka wynosiła 33%.

²⁰² *Report of the Working Party on the Accession of China*, WT/ACC/CHN/49, World Trade Organization, 1 October 2001, s. 42. Por. także K. Starzyk, *Przyszli członkowie WTO. Przypadek ChRL*, [w:] J. Rymarczyk, T. Szeląg (red.), *Internacjonalizacja i globalizacja gospodarki polskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2001, s. 465.

²⁰³ Ważną kwestią jest w tym kontekście również okres dziesięcioletniej ochrony w kontraktach licencyjnych w Chinach, co nie jest zgodne z dwudziestoletnim okresem ochrony patentowej według TRIPS. Ponadto chodzi również o konieczność przestrzegania tajemnicy kontraktów z zakresu technologii przez chińskie przedsiębiorstwa po ich wygaśnięciu. Por. szerzej punkt 2.3.1.

²⁰⁴ Por. szerzej B. Hoekman, K. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu*, dz. cyt., s. 596–597.

handlowym. Japonia wspierała Chiny jako przyszłego członka organizacji, a podpisanie w 1997 roku chińsko-japońskiego porozumienia dotyczącego wzajemnego dostępu do rynku wpłynęło na przyspieszenie procesu negocjacyjnego. Istotny jest fakt, że Japonia wskazywała na konieczność akceleracji negocjacji w związku z planowanym wówczas przyłączeniem Hongkongu do Chin w roku 1997²⁰⁵.

Wydarzeniem o kluczowym znaczeniu dla procesu negocjacyjnego Chin z WTO było podpisanie w Pekinie w listopadzie 1999 roku chińsko-amerykańskiego porozumienia w sprawie dostępu do rynku obu krajów, co zamknęło 13-letnie dwustronne negocjacje i otworzyło furtkę do zawarcia podobnych porozumień bilateralnych z innymi krajami. Porozumienie to otwarło Chinom drogę do WTO, gdyż właśnie ono w zasadniczym stopniu nadało końcowy kształt porozumieniu WTO–ChRL. W myśl owego porozumienia Chiny zobowiązały się m.in. do dalszej redukcji stawek celnych (w tym np. do obniżenia cła na samochody z ówczesnych 80–100% do 25% w 2006 roku) oraz likwidacji kwot pozataryfowych w ciągu 3–5 lat. Ponadto Chiny zadeklarowały liberalizację importu, zwłaszcza towarów giełdowych (zboża, bawełna), wycofanie się z subsydiowania eksportu, umożliwienie wszystkim producentom prowadzenia działalności w handlu zagranicznym bez obowiązku korzystania z pośrednictwa firm państwowych, umożliwienie partnerowi zagranicznemu posiadania 49% udziałów w firmie telekomunikacyjnej w momencie przystąpienia oraz 50% udziałów po 2 latach działalności, zniesienie zakazu zagranicznych inwestycji w sferze usług internetowych, wyrażenie zgody na prowadzenie przez banki zagraniczne rachunków i operacji bankowych w walucie miejscowej dla przedsiębiorstw po 2 latach od przystąpienia do WTO, a dla osób fizycznych po 5 latach, ułatwienie dostępu do chińskich sieci dystrybucyjnych, a także dostępu na rynek chiński zagranicznych firm konsultingowych, promocyjnych oraz usług komputerowych. Z kolei USA zobowiązały się do zniesienia ograniczeń ilościowych na chińskie tekstylia w 2005 roku, czyli 5 lat wcześniej niż pierwotnie zamierzano. Porozumienie to oznaczało również zaniechanie przez USA jednostronnych sankcji gospodarczych i traktowanie Chin na równi z innymi partnerami zagranicznymi. Podobne porozumienie zostało zawarte z Kanadą²⁰⁶.

Warto zaznaczyć, że rezultatem akcesji Chin do WTO było przyznanie im przez USA stałej KNU, co wpłynęło na wyeliminowanie głównego źródła niepewności w handlu między tymi krajami. Przed tą decyzją KNU w stosunku do Chin zależała od corocznego odnowienia przez Kongres USA.

²⁰⁵ G. Austin, S. Harris, *Japan and the Greater China. Political Economy and Military Power in the Asian Century*, C. Hurst & Co. Ltd., London 2001, s. 260.

²⁰⁶ Chiny wyraziły zgodę na 45% udział kapitału kanadyjskiego w sektorze usług. Ponadto, w myśl porozumienia, miało nastąpić szersze otwarcie chińskiego rynku dla kanadyjskich małych i średnich firm, m.in. w sferze dystrybucji, spedycji, reklamy, konsultingu itd. Por. Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China, *China and Canada*, <http://www.fmprc.gov.cn/eng> [dostęp: 12.09.2013].

Ważną rolę w uzyskaniu przez Chiny członkostwa w WTO odegrała również Unia Europejska. Chińskie stanowisko dotyczące rozwoju wzajemnych stosunków, szczególnie w kwestii członkostwa w WTO, zawiera dokument²⁰⁷ wydany przez chińskie Ministerstwo Spraw Zagranicznych (*Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China*) określający szerokie ramy dwustronnej współpracy, w którym władze chińskie wskazują na dużą rolę, jaką UE odgrywa w rozwoju stosunków z Chinami. Dokument podkreśla również znaczenie UE oraz jej wpływ zarówno na region, jak i całą gospodarkę światową.

Nawiązanie stosunków dyplomatycznych między Chinami a ówczesną EWG (*European Economic Community* – EEC) nastąpiło w 1975 roku i przyniosło wzajemne korzyści (ChRL oraz Jugosławia były jednymi z niewielu krajów socjalistycznych, które nawiązały stosunki dyplomatyczne z EWG w tym okresie). Trzy lata później, w 1978 roku, podpisano ramową umowę o współpracy, a w 1985 roku zawarto Układ o Handlu i Współpracy Gospodarczej. Kolejnym etapem rozwoju wzajemnych stosunków był rok 1998, w którym rozpoczęto coroczne spotkania najwyższego szczebla (*Annual Summit Mechanism*)²⁰⁸.

W cytowanym dokumencie²⁰⁹ stwierdza się również, że nie istnieje konflikt interesów o zasadniczym znaczeniu i żadna ze stron nie stanowi dla siebie wzajemnie zagrożenia. Przeciwnie, zaznacza się, że gospodarki te są względem siebie komplementarne, co związane jest z faktem, że rdzeń Unii Europejskiej tworzą gospodarki rozwinięte, zaawansowane technologicznie, z bogatymi zasobami finansowymi, podczas gdy Chiny mogą pochwalić się wysokim tempem wzrostu gospodarczego, dużym rynkiem wewnętrznym oraz obfitymi zasobami siły roboczej. Dzięki temu istnieją szerokie perspektywy dla rozwoju m.in. wzajemnych stosunków handlowych.

Wzmocnienie i rozszerzenie stosunków z UE jest ważnym elementem chińskiej polityki handlowej. Celami kształtującymi wzajemne relacje i długoterminowe, pełne oraz stabilne partnerstwo, jak wskazuje cytowany dokument, są:

- działania na rzecz stabilności i światowego pokoju;
- pogłębianie współpracy gospodarczej i rozwój handlu, z uwzględnieniem wzajemnych korzyści i równych praw oraz
- rozwój różnych form współpracy w dziedzinie kulturalnej między Wschodem a Zachodem.

Podkreślono również, że UE stanie się w najbliższym czasie największym partnerem handlowym Chin, a podstawowe znaczenie ma tu współpraca na forum WTO.

²⁰⁷ *China's EU Policy Paper*, Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China, 13 October 2003.

²⁰⁸ Por. T. Sporek, *Chińska Republika Ludowa – główny partner handlowy Unii Europejskiej*, [w:] *Transformacja gospodarki – poziom krajowy i międzynarodowy*, „Studia Ekonomiczne”, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2011, s. 156–157.

²⁰⁹ *China's EU Policy Paper*, Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China, 13 October 2003.

19 maja 2000 roku podpisano protokół kończący negocjacje z Unią Europejską, który ugruntował drogę ChRL do WTO²¹⁰. Podobnie jak w przypadku USA, pełniejsze otwarcie rynku chińskiego miało nastąpić od roku 2005.

2.5.3. Przebieg i rezultaty negocjacji

Zgodnie z zasadami przyjmowanymi przez WTO, każdy kraj, który ubiega się o członkostwo w tej organizacji prowadzi negocjacje równolegle z WTO oraz dwustronnie z poszczególnymi członkami organizacji²¹¹. Stąd w przypadku Chin negocjacje odbywały się zarówno w ramach grupy roboczej WTO-Chiny, jak i w ramach negocjacji dwustronnych z poszczególnymi krajami członkowskimi.

Rezultatem przeprowadzonych negocjacji na linii Chiny – WTO była deklaracja Chin do podjęcia szeregu ważnych zobowiązań zmierzających do otwarcia rynku oraz liberalizacji, tak aby dokonać intensywnej integracji ze strukturami gospodarki światowej i stać się krajem z bardziej przewidywalnymi zasadami, zarówno w dziedzinie handlu, jak i zagranicznych inwestycji, zgodnie z zasadami WTO. Wśród podjętych przez Chiny zobowiązań znalazły się następujące kwestie²¹²:

- niedyskryminacyjne traktowanie wszystkich członków WTO; zagraniczne przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą będą traktowane nie gorzej niż przedsiębiorstwa krajowe, z uwzględnieniem prawa do handlu;
- Chiny wyeliminują system podwójnych cen oraz różnice w traktowaniu towarów wyprodukowanych w celu sprzedaży krajowej oraz przeznaczonych na eksport;
- kontrola cen nie będzie narzędziem do zapewnienia ochrony krajowych przemysłów lub dostawców usług;
- w ciągu trzech lat od daty przystąpienia wszystkie przedsiębiorstwa będą miały możliwość importowania i eksportowania towarów, z pewnymi ograniczeniami;

²¹⁰ W negocjacjach z Chinami UE poruszała głównie zagadnienia dotyczące praw człowieka, prześladowań za wyznania religijne lub polityczne, obozów pracy. W kwestiach gospodarczych jednym z najważniejszych problemów była zgoda na otwarcie sektora usług dla zagranicznych firm. Chiny wyraziły zgodę na ustępstwa, ale wymagały za to zmniejszenia żądań dotyczących rynku rolnego. Podpisane w maju 2000 roku dwustronne porozumienie zawierało zapis o powolnym (trwającym 3–5 lat) procesie otwierania chińskiego rynku. Po akcesji poprawie miały ulec warunki dostępu do rynku chińskiego dla unijnych przedsiębiorstw. UE otrzymała od Chin m.in. gwarancję ograniczenia obniżki ceł na 150 produktów (napoje, kosmetyki, maszyny itp.) oraz nieznacznie lepszy dostęp do rynku. Por. T. Sporek, *Chińska Republika Ludowa – główny partner handlowy Unii Europejskiej*, dz. cyt., s. 158 oraz E. Majchrowska, *Przesłanki i warunki przystąpienia Chin do WTO*, dz. cyt., s. 166–167.

²¹¹ Por. *How to join the WTO: the accession process*, <http://www.wto.org> [dostęp: 8.07.2013].

²¹² WTO News: 2001 Press Releases, *WTO successfully concludes negotiations on China's entry*, Press/243, 17 September 2001.

- Chiny nie będą utrzymywały ani wprowadzały nowych subsydiów eksportowych na towary rolne²¹³.

Chiny zastrzegły sobie prawo do utrzymania wyłącznie handlu państwowego dla produktów takich jak zboża, tytoń, paliwa i minerały oraz dalszego stosowania pewnych ograniczeń w transporcie i dystrybucji towarów wewnątrz kraju. Jednak wiele ograniczeń zostało wyeliminowanych lub znacznie złagodzonych po trzyletnim okresie przejściowym. W innych obszarach, takich jak np. ochrona praw własności intelektualnej, Porozumienie TRIPS miało zostać wprowadzone w pełni w życie po wstąpieniu do WTO. Podczas 12-letniego okresu, rozpoczynając od daty przystąpienia, w przypadkach kiedy import produktów chińskiego pochodzenia spowoduje zagrożenia lub przyczyni się do zakłóceń na rynku krajowych producentów innych państw członkowskich WTO, zastosowanie będzie miała specjalna przejściowa klauzula ochronna²¹⁴. Z drugiej strony zakazy, ograniczenia ilościowe lub inne narzędzia wykorzystywane przeciwko importowi z Chin, w zakresie niezgodnym z Porozumieniem WTO, będą eliminowane według wzajemnych, ustalonych warunków i schematów wyszczególnionych w aneksie do protokołu wstąpienia (*Protocol on the Accession of the People's Republic of China*)²¹⁵.

Podsumowaniem negocjacji dotyczących dostępu do rynku towarów było przyjęte przez Chiny zobowiązanie do stopniowego usuwania barier w handlu i rozszerzenia dostępu do rynku towarów z innych krajów. Chiny związały wszystkie stawki na importowane towary. Po wprowadzeniu zobowiązań średni poziom stawek celnych na towary rolne miał wynieść 15% (zakres wynosił 0–65%, z najwyższą stawką przyjętą dla zbóż). Dla towarów przemysłowych średnia stawka miała wynieść 8,9% (w zakresie 0–47%, przy czym najwyższe stawki dotyczyły filmów fotograficznych, samochodów i produktów z nimi związanych). Założono, że niektóre taryfy będą całkowicie wyeliminowane, inne zredukowane, zasadniczo do roku 2004, jednak nie później niż do 2010 roku.

Wstępując do WTO, Chiny stały się stroną Porozumienia w sprawie tekstyliów i odzieży (*Agreement on Textiles and Clothing*) i musiały podporządkować się jego zasadom. Wszyscy członkowie WTO zobowiązani byli do wyeliminowania ograniczeń ilościowych (stosowanych w ramach MFA²¹⁶) na tekstylia do końca grudnia 2004, przy czym klauzula ochronna, obowiązująca do końca 2008

²¹³ W notyfikacji z grudnia 2012 roku chiński rząd, zgodnie z wymogami Porozumienia w sprawie rolnictwa, poinformował, że nie utrzymywał ani nie wprowadzał żadnych subsydiów eksportowych na produkty rolne w roku 2011. Por. Committee on Agriculture, *Notification*, G/AG/N/CHN/24, World Trade Organization, 17 December 2012.

²¹⁴ Por. szerzej punkt 2.5.4.

²¹⁵ Szerzej na ten temat w punkcie 2.5.4. Por.: *Protocol on the Accession of the People's Republic of China*, WT/L/432, 23 November 2001, ANNEX 2A1, s. 20.

²¹⁶ *Multi-Fibre Agreement* – Porozumienie wielowłóknowe stanowiło ramy oraz warunki dla wprowadzania ograniczeń ilościowych w eksporcie wielu rodzajów tekstyliów oraz odzieży. Obowiązywało od 1974 roku, wygasło 1 stycznia 2005. Por. *Textiles*, https://www.wto.org/english/tratop_e/texti_e/texti_e.htm [dostęp: 15.11.2013].

roku, zezwalała rządowi krajów członkowskich WTO na podjęcie działań w celu ograniczenia chińskiego eksportu wyrobów tekstylnych, jeśli by powodował on zakłócenia na rynku krajowym.

Chiny wyraziły również zgodę na ograniczenie subsydiowania produkcji rolnej do 8,5% wartości produkcji gospodarstwa rolnego (*Agriculture Agreement*, art. 6.4), co było poniżej 10% limitu dla krajów rozwijających się.

Duży problem stanowiło otwarcie chińskiego sektora usług dla zagranicznych przedsiębiorstw. Wśród najważniejszych zobowiązań dotyczących usług wymienia się:

- usługi telekomunikacyjne – natychmiastowe otwarcie chińskiego rynku nie było możliwe, dlatego też przyjęto następujący schemat znoszenia ograniczeń: w momencie akcesji zagraniczni dostawcy usług będą mieli możliwość tworzenia *joint venture* bez ograniczeń ilościowych oraz będą mogli świadczyć usługi w kilku miastach, przy czym udział kapitału zagranicznego w *joint venture* nie może przekroczyć 25%; po roku od przystąpienia zwiększy się obszar świadczenia usług na kolejne miasta, a udział kapitału zagranicznego wzrośnie do 35%; po trzech latach udział ten wzrośnie do 49%, a po pięciu latach od akcesji nie będzie żadnych ograniczeń geograficznych;
- bankowość – w momencie przystąpienia banki zagraniczne będą mogły świadczyć usługi, bez ograniczeń w stosunku do klientów, w walucie zagranicznej; wyrażono zgodę na prowadzenie przez banki zagraniczne rachunków i operacji bankowych w walucie miejscowej dla przedsiębiorstw po dwóch latach od przystąpienia do WTO, a dla osób fizycznych po pięciu latach od akcesji;
- ubezpieczenia – w związku z członkostwem, na chińskim rynku kapitałowym prawo do działania uzyskały również firmy ubezpieczeniowe, jednak natychmiastowe otwarcie chińskiego rynku nie było również możliwe; przyjęto zatem następujący schemat znoszenia ograniczeń: w momencie akcesji zagraniczni ubezpieczyciele *non-life* będą mieli możliwość zakładania firm jako gałęzi lub *joint venture* z maksymalnym 51% udziałem kapitału zagranicznego, jednak w ciągu dwóch lat od akcesji będą oni mieli możliwość założenia oddziału firmy macierzystej ze 100% udziałem kapitału zagranicznego (*wholly-owned subsidiary*). Od momentu akcesji zagraniczni ubezpieczyciele „na życie” będą mogli posiadać 50% udziałów w *joint venture* z wybranym przez siebie partnerem. Dla ryzyk handlowych o dużej skali, dotyczących przewozów morskich i lotnictwa – od momentu akcesji *joint venture* z zagranicznym udziałem nieprzekraczającym 50%; w ciągu trzech lat od akcesji udział ten wzrośnie do 51%, a po pięciu latach od przystąpienia nie będzie już takich ograniczeń i zakładanie filii ze 100% udziałem kapitału zagranicznego będzie dozwolone²¹⁷.

Warto zaznaczyć, że w okresie 1999–2000 miało miejsce istotne przyspieszenie negocjacji bilateralnych, które miały kluczowe znaczenie jeśli chodzi o członkostwo w WTO. Odnosiło się to m.in. do następujących dziedzin: regulacje

²¹⁷ Por. E. Majchrowska, *Przesłanki i warunki przystąpienia Chin do WTO*, dz. cyt., s. 169.

prawne, transparentna i dostosowana administracja, taryfy celne, ograniczenia ilościowe, dumping. Prowadzono dalsze prace nad kwestią subsydiowania produkcji rolnej i przemysłowej, barier technicznych w handlu, regulacji prawnych i obrotu w dziedzinie usług. Dokonane ustalenia, zarówno na linii WTO – Chiny, jak i w ramach porozumień dwustronnych z krajami członkowskimi, klarownie zarysowały dalszą liberalizację gospodarki chińskiej. Konsekwencją podjętych działań było zawarcie przed końcem lutego 2001 roku 36 porozumień z krajami członkowskimi WTO, które obejmowały omówione wcześniej najistotniejsze porozumienia z USA, Japonią, Kanadą oraz Unią Europejską²¹⁸.

Pozycja negocjacyjna Chin została wzmocniona wspomnianą już wcześniej szłą obniżką stawek celnych z roku 1997 oraz uczestnictwem w ITA (*Information Technology Agreement*). Niemniej jednak bardzo istotnym czynnikiem było ocieplenie stosunków politycznych z USA.

2.5.4. Problem okresów przejściowych

Wstępując do WTO, Chiny stały się stroną Porozumienia w sprawie tekstyliów i odzieży (*Agreement on Textiles and Clothing*) i musiały podporządkować się jego zasadom. Wszyscy członkowie WTO zobowiązani byli do wyeliminowania ograniczeń ilościowych (stosowanych w ramach MFA) na tekstylia do końca grudnia 2004, przy czym klauzula ochronna, obowiązująca do końca 2008 roku, zezwalała rządowi krajów członkowskich WTO na podjęcie działań w celu ograniczenia chińskiego eksportu wyrobów tekstylnych, gdyby powodował on zakłócenia na rynku krajowym. Porozumienie w sprawie tekstyliów i odzieży było szczególnie istotnym elementem przystąpienia Chin do WTO. Wiązało się to z faktem, że udział tych towarów w chińskim eksporcie był bardzo wysoki (por. Aneks statystyczny, Tabela A8), a w związku z nową sytuacją przestały obowiązywać kontyngenty eksportowe oraz inne ograniczenia w dostępie do rynków krajów rozwiniętych i jednocześnie nasiliła się konkurencja w tym zakresie. Wzmocniło to oczywiście działania ochronne, m.in. antydumpingowe wobec Chin²¹⁹.

Protokół Akcesji zawiera zapis dotyczący Przejściowego mechanizmu ochronnego odnoszącego się do produktów (*Transitional Product-specific Safeguard Mechanism*)²²⁰, który umożliwia partnerom handlowym Chin podjęcie działań zabezpieczających na zasadach zezwalających na protekcję w większym stopniu niż ogólne reguły WTO. Przepisy te dają możliwość wprowadzenia nowych form ochrony przed chińskim eksportem. Potencjalne zagrożenie musi być porównane z konkretnymi zyskami dla Chin i ich partnerów handlowych, od których wymaga się przestrzegania zasad WTO podczas wdrażania ewentualnych środków ochronnych przeciwko Chinom. Oznacza to, że w przypadkach gdy produkty pochodzące z Chin importowane są na terytorium jakiegokolwiek członka WTO

²¹⁸ Por. tamże, s. 165 i nn.

²¹⁹ Ten temat omówiony jest szerzej w podrozdziale 3.3.

²²⁰ *Protocol on the Accession of the People's Republic of China*, WT/L/432, 23 November 2001, pkt 16, s. 9.

w takich zwiększonych ilościach lub na takich warunkach, które powodują lub grożą spowodowaniem zakłóceń rynkowych szkodliwych dla krajowych producentów produktów podobnych lub bezpośrednio konkurujących, członek WTO, którego to dotyczy, może wystąpić o konsultacje z Chinami w celu poszukiwania wzajemnie zadowalającego rozwiązania. W czasie tych konsultacji można będzie podjąć decyzję o tym, czy członek WTO, którego to dotyczy, powinien uciec się do stosowania środków w ramach Porozumienia w sprawie środków ochronnych. Jeżeli konsultacje nie doprowadzą do porozumienia pomiędzy Chinami a zainteresowanym członkiem WTO w ciągu 60 dni od daty wpłynięcia wniosku o konsultacje, zainteresowany członek WTO będzie mógł wycofać koncesje w odniesieniu do takich produktów lub w inny sposób ograniczyć import tylko w takim zakresie, jaki jest konieczny, by zapobiec zakłóceniom rynkowym lub naprawić ich skutki. Zakłócenie rynkowe ma miejsce, gdy import jakiegoś produktu podobnego lub bezpośrednio konkurującego z produktem wytwarzanym przez przemysł krajowy gwałtownie wzrasta, czy to w liczbach względnych czy bezwzględnych, tak że staje się znaczącym powodem szkody materialnej lub grozi przemysłowi miejscowemu szkodą materialną. Przy określaniu czy takie zaburzenie rynkowe ma miejsce zainteresowany członek WTO będzie brać pod uwagę czynniki obiektywne, w tym wielkość importu, oddziaływanie importu na ceny produktów podobnych lub bezpośrednio konkurujących i oddziaływanie takiego importu na przemysł miejscowy wytwarzający produkty podobne lub bezpośrednio konkurujące. Stosowanie tych postanowień zakończy się 12 lat po dacie akcesji. Wszelkie zakazy, ograniczenia ilościowe i inne środki stosowane przez Członków WTO wobec importu z Chin w sposób niezgodny z Porozumieniem WTO są wymienione w załączniku nr 7 do protokołu. Wszelkie takie zakazy, ograniczenia ilościowe i inne środki będą stopniowo eliminowane lub załatwione na podstawie wspólnie uzgodnionych warunków w terminie jaki podano we wspomnianym załączniku²²¹.

Wiąże się to z faktem, że protokół akcesyjny zawiera pewne klauzule tzw. „WTO-minus”, które oznaczają, że kandydat do WTO „zrezygnuje lub powstrzyma się od egzekwowania praw”, które dotyczą pozostałych członków w ramach porozumień wielostronnych. W przypadku Chin zobowiązania takie były konieczne, gdyż wielu członków WTO uznawało, że utrzymanie ochrony kontyngentowej na import z Chin (który nie był zgodny z regułami WTO) jest niezbędne. Dlatego też, zgodnie z protokołem akcesyjnym, członkowie mogą podejmować specyficzne działania ochronne na podstawie „zaburzeń rynku”, a nie zgodnie z kryterium bardziej restrykcyjnym, czyli „poważnych szkód”, jakie jest wymagane przez WTO w 12-letnim okresie po akcesji. Podobnie jeśli chodzi o antydumping i cła wyrównawcze, zgodnie z protokołem akcesyjnym, ciężar udowodnienia przerzucony został na stronę chińską (chińskich eksporterów), co wiąże się z wykazaniem, że były spełnione „warunki gospodarki rynkowej”. W sytuacji jeśli kraj importujący zdecyduje, że dowody są niewystarczające, może zostać zasto-

²²¹ Fragmenty urzędowego tekstu Protokołu Akcesji ChRL do WTO w języku polskim zawiera „Monitor Polski” 2003, t. 1, nr 39, poz. 557.

sowana pozarynkowa metodologia do sprecyzowania skali dumpingu. Klauzule „WTO-minus” ustaną w sytuacji jeśli każdy członek WTO uzna, że Chiny są gospodarką rynkową albo po 15 latach od przystąpienia, w zależności co wcześniej nastąpi²²².

Przed procesem dostosowawczym i akcesyjnym do WTO Chiny ograniczały import, stosując wysokie stawki celne i podatki, kontyngenty oraz inne bariery pozataryfowe, podobnie jak i restrykcje dotyczące praw handlowych, tzn. prawa do prowadzenia działalności importowej oraz/lub eksportowej towarów. Chiny dokonały znacznych redukcji stawek celnych na wiele produktów, obniżyły ilość towarów podlegających kontyngentom importowym, zwiększyły przejrzystość procedur związanych z uzyskiwaniem koncesji. Następnie kontynuowały te działania poprzez dalsze redukcje taryfowe oraz stopniowo eliminowały inne bariery w postaci np. ograniczeń ilościowych, chociaż w tym zakresie pozostaje jeszcze wiele niezgodności ze standardami WTO, zwłaszcza w kwestii omówionych już wcześniej barier technicznych.

Chiny zastrzegły sobie prawo do utrzymania wyłącznie handlu państwowego dla niektórych towarów. Potwierdzają to zapisy Ustawy o handlu zagranicznym (*Foreign Trade Law*) z kwietnia 2004 roku, która umożliwia objęcie importu niektórych produktów monopolem państwowym, co uzasadniane jest koniecznością zapewnienia stabilnej podaży na rynku krajowym, stabilizacji cen, bezpieczeństwa żywnościowego oraz ochrony środowiska naturalnego. Produktami podlegającymi handlowi państwowemu w imporcie²²³ są: pszenica, kukurydza, ryż, cukier, bawełna, nawozy chemiczne, tytoń oraz ropa naftowa i produkty naftowe. W roku 2006 z handlu podlegającego monopolowi państwowemu wyłączone zostały czasowo oleje roślinne (rzepakowy, palmowy i sojowy), jednak władze chińskie zachowały prawo do ponownego ich objęcia monopolem państwowym, zgodnie z Protokołem Akcesji Chin do WTO. Większość produktów objętych monopolem państwowym jest również objęta kontyngentami taryfowymi. Dla tych towarów zarezerwowano część importu w ramach kontyngentu dla przedsiębiorstw państwowych, co powoduje, że pozostała część (od 10% do 90% w zależności od produktu) jest dostępna dla przedsiębiorstw niepaństwowych. W niektórych przypadkach zakresy procentowe dostępne dla firm niepaństwowych wzrastają co roku przez określoną liczbę lat²²⁴.

Pod koniec roku 2011 Chiny złożyły do WTO zawiadomienia dotyczące polityki krajowego wsparcia (za okres 2005–2008), w którym informowały o subsydiach rolnych mierzonych tzw. zagregowanym wskaźnikiem wsparcia (AMS). Zgodnie z tym raportem, według chińskiego rządu, wartość tych subsydiów jest

²²² B. Hoekman, K. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu*, dz. cyt., s. 598.

²²³ W eksporcie są to odpowiednio: kukurydza, ryż, węgiel, ropa naftowa, bawełna, srebro, tytoń, wolfram oraz antymon. Por. Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012.

²²⁴ *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, U.S. Trade Representative, March 2013 oraz Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012.

niższa niż poziom 8,5% wartości produkcji rolnej, co jest zgodne z dopuszczalnym minimalnym poziomem w WTO²²⁵.

Zdarza się również, że Chiny utrzymują wyższe stawki celne na niektóre produkty konkurujące z wrażliwym krajowym przemysłem. Dotyczy to np. samochodów (25%), podobnie jak sprzętu audio-wideo (ok. 30%). Ponadto stosują również cła eksportowe, kontyngenty eksportowe oraz licencje eksportowe na niektóre towary²²⁶.

Przystępując do WTO, Chiny zobowiązały się również do założenia lub wskazania oficjalnego dziennika, w którym będą publikowane przepisy prawne, regulacje i inne środki odnoszące się do oddziaływania na handel towarami, usługami, związane z TRIPS oraz kontrolą wymiany zagranicznej. Dziennik ten miał być wydawany regularnie i być szeroko dostępny dla przedsiębiorców. Jednak Chiny polegają nadal na tzw. kanałach zbiorowych, takich jak strony ministerialne czy gazety²²⁷.

Przedstawione przykłady nie wyczerpały całego katalogu stosowanych w Chinach środków protekcyjnych. Jednak na tle innych gospodarek wschodzących ich handel zagraniczny okazuje się zdecydowanie bardziej zliberalizowany²²⁸.

Ważna jest również kwestia liberalizacji zamkniętego wcześniej dla inwestorów zagranicznych sektora usługowego. Dotyczy ona m.in. telekomunikacji (również Internetu) oraz sektora bankowego, w którym założono pełne otwarcie. Skutkiem tego była możliwość dokonywania z miejscowymi firmami transakcji w juanach dwa lata po akcesji, czyli od 2003 roku, a po pięciu latach od przystąpienia z osobami fizycznymi. Również po pięciu latach miały zniknąć ograniczenia geograficzne, co również nastąpiło i umożliwiło bankom zagranicznym tworzenie lokalnych przedstawicielstw i prowadzenie działalności detalicznej w walucie chińskiej. Zgodnie z ustaleniami, pełne otwarcie sektora bankowego nastąpiło w roku 2007, co zaowocowało utworzeniem w Chinach oddziałów banków amerykańskich, brytyjskich, japońskich, niemieckich oraz instytucji kredytowych z innych krajów²²⁹.

Przystąpienie Chin do WTO było ważnym elementem reform chińskiej gospodarki. Można powiedzieć, że podjęte przez Chiny zobowiązania zmierzające do liberalizacji handlu są kontynuacją podjętych reform i kolejnym ogniwem na

²²⁵ Por. Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012.

²²⁶ Por. *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, dz. cyt., s. 1–6.

²²⁷ Por. tamże, s. 35.

²²⁸ Przykładem mogą tu być średnie stawki celne stosowane w innych krajach grupy BRICS, które są na znacznie wyższym poziomie niż w Chinach, mimo że kraje te zasiliły szeregi WTO wcześniej niż Chiny. Średnia stawka KNU (prosta) wyniosła w Chinach w 2010 roku 9,5%, w Indiach 13%, a w Brazylii 13,7%. Por. Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012.

²²⁹ Por. E. Gostomski, *Wzrost roli juana na arenie międzynarodowej*, [w:] B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, dz. cyt., s. 661.

drodze do pełnej integracji ze strukturami światowego handlu. Potwierdził to już raport WTO z 2008 roku²³⁰, z którego wynika, że podejmowane w Chinach reformy, wraz z procesami liberalizacji handlu, pozwoliły zająć temu krajowi wysoką pozycję w handlu międzynarodowym.

W tym miejscu warto również wspomnieć, że w 2011 roku Chiny obchodziły 10 rocznicę przystąpienia do WTO²³¹. Ówczesny Dyrektor Generalny WTO, Pascal Lamy, powiedział wtedy, że wraz z akcesją do struktur organizacji Chiny rozpoczęły nowy rozdział w zakresie reform i otwarcia na świat. Stwierdził też, że zaangażowanie Chin w WTO pomaga w dążeniu do bardziej otwartego i sprawiedliwego handlu. Chiny były i powinny zostać ważne dla WTO, tak jak WTO jest ważne dla Chin.

²³⁰ Por. *Annual Report 2008*, World Trade Organization 2008.

²³¹ WTO News: Speeches – DG Pascal Lamy, “A new chapter in China’s reform and opening”, 11 December 2011.

3. Rozwój gospodarczy i handel zagraniczny Chin w procesie rynkowej transformacji gospodarki

Problemy omawiane w tej części publikacji dotyczą głównie sytuacji w handlu zagranicznym Chin na tle ich rozwoju gospodarczego w okresach przed i po uzyskaniu członkostwa w WTO, ze szczególnym uwzględnieniem dynamiki i wielkości eksportu oraz importu. Przedstawiona zostanie również struktura geograficzna i towarowa handlu zagranicznego oraz sytuacja dotycząca bilansu handlowego.

W tym kontekście najbardziej istotne jest pokazanie pozycji jaką Chiny zajmują w światowym handlu oraz tego, jaki wpływ na tę sytuację miało przystąpienie Chin do WTO, gdyż ekspansja handlu zagranicznego Chin jest szczególnie godna uwagi w kontekście wzrostu znaczenia tej gospodarki dla gospodarki światowej.

Celem rozdziału jest zatem przedstawienie roli handlu zagranicznego Chin w ich rozwoju gospodarczym, wychodząc od analizy uwarunkowań charakterystycznych dla przejścia od gospodarki zamkniętej do gospodarki otwartej, szczególnie w kontekście zmiany funkcji handlu zagranicznego. Istotne jest pokazanie na tym tle roli jaką transformacja gospodarcza Chin i związana z nią strategia otwarcia gospodarki (w tym akcesja do WTO) odegrały dla handlu zagranicznego Chin. Przedstawiony zostanie również proces transformacji rynkowej gospodarki chińskiej, którego gradualny charakter jest przeciwieństwem zastosowanego w Europie Środkowej modelu tzw. „terapii szokowej”. Ponadto celem rozdziału jest analiza zmiany strategii gospodarczej Chin w następstwie światowego kryzysu finansowego oraz towarzyszącego temu wzrostu protekcjonizmu.

3.1. Fazy i modele rozwoju gospodarczego ChRL: rola handlu zagranicznego

W rozwoju gospodarczym Chin od 1978 roku, tj. od rozpoczęcia reform ekonomicznych, można wyróżnić dwa okresy: do roku 2001, czyli do momentu uzyskania członkostwa w WTO, oraz w okresie po akcesji do tej organizacji.

Ekonomiczne założenia dotyczące otwierania gospodarki w procesie transformacji wiążą się koniecznością analizy problemów związanych z gospodarką

autarkiczną, charakterystyczną dla gospodarki planowej oraz kontrastowego dla niej modelu gospodarki otwartej, adekwatnego dla gospodarki rynkowej.

Chiny oparły początkowo swój rozwój na systemie gospodarki centralnie planowanej. W okresie 1949–1977 dominował rozwój przemysłu ciężkiego opierającego się na własnych zasobach, a decyzje dotyczące alokacji czynników produkcji (kapitału, siły roboczej, technologii) leżały wyłącznie w gestii władz państwowych. Obowiązywały ograniczenia w zatrudnianiu, a wysokość płac określana była w sposób arbitralny, co owocowało brakiem materialnej motywacji do zwiększania wydajności pracy, gdyż praktycznie nie istniał związek między pracą a jej efektami. W kwestii czynników rzeczowych (głównie urządzeń, maszyn, materiałów do produkcji oraz surowców) zastosowanie miały wyłącznie szczegółowe plany dyrektywne oraz ścisła kontrola ich realizacji. Przedsiębiorstwa nie miały możliwości dokonywania inwestycji, a wyniki ich działalności były dzielone przez budżet centralny lub budżety lokalne, które były podporządkowane nadrzędnym organom polityczno-gospodarczym państwa. Podejmowane decyzje gospodarcze nie miały związku z prawami ekonomicznymi. Ponadto system prawny był bardzo zacofany, a przepisy wewnętrzne nie były publikowane¹.

W 1949 roku w strukturze wytworzonego PKB dominowało rolnictwo, a prawie 90% społeczeństwa zamieszkiwało na wsi. Udział przemysłu w strukturze PKB kształtował się na poziomie 12%. Straty materialne poniesione podczas II wojny światowej oraz w wyniku walk po jej zakończeniu dodatkowo utrudniały sytuację gospodarczą Chin. Do połowy lat 70. chińska gospodarka funkcjonowała w warunkach tzw. modelu autonomicznego, czyli takiej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego, w ramach której decyzje określające kierunki rozwoju gospodarki podejmowane są przy wyłącznym uwzględnieniu czynników wewnętrznych, z pominięciem czynników zewnętrznych, czyli stosunków gospodarczych z zagranicą. Chiny nie włączały się w międzynarodowy podział pracy i nie stosowały odpowiednich narzędzi zagranicznej polityki ekonomicznej. Polityka handlowa miała charakter protekcyjnistyczny. Rola importu była marginalna i sprowadzała się do przywozu towarów niezbędnych na rynku wewnętrznym. Eksport miał natomiast równoważyć bilans handlowy przez sprzedaż produkcyjnych nadwyżek. Import kapitału miał podobne, sporadyczne znaczenie i związany był z udzielanymi przez kraje socjalistyczne kredytami inwestycyjnymi².

Kryterium rozróżniającym te dwa modele gospodarki jest funkcja handlu zagranicznego, która w przypadku modelu autarkicznego pełni funkcję kompensacyjną (bilansową) i polega na wywozie nadwyżek w celu sfinansowania koniecznego importu. Określana jest zatem jako pasywna. W modelu rozwoju otwartego funkcja ta jest nazywana aktywną, gdyż handel zagraniczny pełni

¹ Problemy te są omawiane w: K. Tomala (red.), *Chiny. Przemiany państwa i społeczeństwa w okresie reform 1978–2000*, ISP PAN, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2001, s. 174 i nn.

² Por. E. Majchrowska, *Przesłanki i warunki przystąpienia Chin do WTO*, dz. cyt., s. 155–156.

rolę proefektywnościową, która ukazuje się w postaci wartości dodanej rosnących dostaw towarów i usług potęgujących międzynarodową konkurencyjność gospodarki³.

Polityka handlowa gospodarek rozwijających się w myśl modelu autarkicznego (który zakłada kluczową rolę czynników wewnętrznych, hamuje integrację z gospodarką światową i nie przyczynia się do wzrostu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki) charakteryzuje się podejściem zdecydowanie protekcjonistycznym, co w ekstremalnym przypadku może prowadzić nawet do pełnej izolacji (obecnie jest to przypadek Korei Północnej). Warto zaznaczyć, że właśnie wyniki gospodarki chińskiej z lat 1949–1977 są dobrą ilustracją błędów gospodarki centralnie planowanej, która rozwijała się według modelu autarkicznego z bilansowym podejściem do handlu zagranicznego związanego z jego funkcją pasywną⁴.

Własność państwowa i pełna centralizacja decyzji o charakterze społeczno-gospodarczym, ich dyrektywny charakter i specyficzny system alokacji zasobów (np. plany dyrektywne dotyczące dóbr inwestycyjnych czy limity zatrudnienia) wzmacniały negatywne cechy tego systemu i spowodowały, że do drugiej połowy lat 70. ubiegłego wieku rozwój gospodarki chińskiej miał charakter ekstenzywny⁵.

Przejście od gospodarki autarkicznej do otwartej wiąże się z koniecznością zmiany funkcji handlu zagranicznego z pasywnego na aktywny i przyjęcia jego proefektywnościowego charakteru. Należy zatem uznać, że handel zagraniczny i związana z nim międzynarodowa specjalizacja produkcji stają się źródłem modernizacji gospodarki, a także równowagi długookresowej na rynku dóbr inwestycyjnych, konsumpcyjnych i zaopatrzeniowych. Umożliwia to rozszerzenie skali produkcji oraz podwyższenie jej jakości i efektywności. Oczekiwane efekty zmiany funkcji handlu zagranicznego oraz idąca z nią w parze liberalizacja gospodarki w procesie przechodzenia od modelu autarkicznego do otwartego warunkowane są właściwym wykorzystaniem oszczędności zagranicznych, czyli napływającego do gospodarki kapitału zagranicznego. Zasadniczy wpływ ma tu zagraniczna polityka ekonomiczna, a w jej ramach polityka handlowa. Praktycznym tego wyrazem jest wykorzystanie nadwyżki importowej w pierwszej fazie transformacji, która z założenia towarzyszy tym zmianom, w jak największym stopniu na import inwestycyjny, który jest źródłem transferu technologii do gospodarki. Po uwzględnieniu kryterium salda bilansu handlowego wydzielone zostały trzy

³ K. Starzyk, *Otwieranie gospodarki jako teoretyczna koncepcja roli czynników zewnętrznych w rynkowej transformacji*, [w:] T. Sporek (red.), *Procesy globalizacji, internacjonalizacji i integracji w warunkach współczesnej gospodarki światowej – wybrane problemy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2009, s. 167 i nn.

⁴ Por. G.C. Chow, *Economic Reform and Growth in China*, „Annals of Economics and Finance” 2004, nr 5, s. 131.

⁵ Ilustrują to dane dotyczące pozycji gospodarki chińskiej tuż przed wprowadzeniem reform (zob. szerzej punkt 3.1.2). Por. F. Stachowiak, *Gospodarka narodowa Chińskiej Republiki Ludowej (1949–1982)*, PWE, Warszawa 1984, s. 38 i nn.

fazy dotyczące otwierania gospodarki, czyli faza proimportowa, faza pośrednia i proeksportowa⁶.

W sytuacji niewystarczających zdolności importowych gospodarki, związanych ze słabym potencjałem eksportowym (co jest charakterystycznym zjawiskiem dla gospodarek w procesie transformacji, w tym Chin do połowy lat 80.), uznaje się nadwyżkę importową za uzasadnioną i związaną z transferem technologii do danej gospodarki (wykorzystywaną na cele rozwojowe) w celu tworzenia możliwości eksportowych. Uwzględniając zatem jako wyznacznik saldo bilansu handlowego, można wyróżnić trzy podstawowe fazy otwierania gospodarki: fazę proimportową, pośrednią i proeksportową. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z sytuacją, kiedy $IMP > EKSP$, a polityka handlowa charakteryzuje się zdecydowaną przewagą elementów protekcyjnych (w przypadku Chin np. wysokie cła oraz ograniczenia ilościowe). W fazie pośredniej $EKSP \geq IMP$, następuje równoważenie elementów protekcyjnych z liberalnymi. W fazie ostatniej $EKSP > IMP$, w polityce handlowej państwa przeważają elementy liberalne (w przypadku Chin istotne znaczenie ma tu przystąpienie do WTO). Prawidłową drogą otwierania gospodarki w procesie transformacji jest przechodzenie od fazy proimportowej, poprzez pośrednią, aż do fazy proeksportowej. Chiny są przykładem pozytywnego wykorzystania nadwyżki importowej na import inwestycyjny (w latach 80. i 90. ubiegłego wieku było to średnio ponad 50% importu ogółem w danym roku). Również polityka handlowa charakteryzowała się przewagą elementów protekcyjnych w okresie tworzenia podstaw możliwości eksportowych. Dopiero w późniejszym okresie zaczęły przeważać elementy liberalne⁷.

3.1.1. Otwieranie gospodarki ChRL i proces jej rynkowej transformacji

Pod koniec 1978 roku rozpoczął się nowy etap w dziejach Chin. Na trzecim posiedzeniu plenarnym XI Komitetu Centralnego KPCh (Komunistycznej Partii Chin) w grudniu 1978 roku został przyjęty reformatorski program „Czterech Modernizacji”⁸, dotyczący przemysłu, rolnictwa, obrony narodowej oraz nauki i techniki.

⁶ K. Starzyk, *Zagraniczna polityka ekonomiczna w procesie transformacji gospodarki*, dz. cyt., s. 109 i nn.

⁷ Warto zaznaczyć, że w okresie 1979–1990 udział importu dóbr inwestycyjnych w chińskim imporcie ogółem wzrósł z 59% do 61%. Problemy te opisane są szerzej w punkcie 3.1.4. Por. K. Starzyk, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym Chin*, [w:] K. Starzyk (red.), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku: Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Wietnam*, dz. cyt., s. 44–51.

⁸ Deng Xiaoping mówił w 1984 roku: „Nasza linia polityczna sprowadza się do tego, by kładąc nacisk na cztery modernizacje wytrwale rozwijać siły wytwórcze i w żadnym wypadku nie osłabiać tego podstawowego ogniwa w naszej pracy, chyba że wybuchłaby wojna światowa. Ale nawet gdyby wybuchła, po jej zakończeniu weźmiemy się na powrót za swoje budownictwo”. Por. Deng Xiaoping, *Chiny na drodze reform w XXI wieku*, przeł. J. Rowiński, Z. Góralczyk (z j. chiń.), W. Trzcińska, Ż. Gierasimowa (z j. ros.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 190.

Co więcej, postanowiono otworzyć kraj na wpływy zewnętrzne i program ten uzupełniono o tzw. politykę „otwarcia na świat”. Symbolem tego było powstanie uprzywilejowanych stref ekonomicznych⁹. Głównym założeniem podjętych decyzji była poprawa gospodarczej pozycji Chin nie tylko poprzez bardziej efektywne wykorzystanie wewnętrznych czynników rozwoju, ale także przez intensywne włączenie Chin do systemu międzynarodowego. Współpraca gospodarcza z zagranicą nabrała bowiem istotnego znaczenia w dążeniu do celów nowej polityki społeczno-ekonomicznej.

„Transformacja gospodarcza tym różni się od reform, że niesie za sobą zmiany systemowe, podczas gdy reformy oznaczają zmiany w obrębie danego systemu”¹⁰. Reformy są jednak niezbędnym wstępem do transformacji, a sama transformacja w przypadku Chin jest także efektem decyzji politycznych. W 1978 roku założono (KC KPCh), że Chiny staną się krajem rozwiniętym już na początku XXI wieku. Cel ten miał zostać osiągnięty głównie poprzez rozwój stosunków gospodarczych z resztą świata¹¹.

Ustalenia wspomnianego posiedzenia plenarnego weszły w życie z początkiem 1979 roku. Trzyetapowa strategia projektu transformacji rynkowej Deng Xiaopinga przedstawiała się następująco:

- Etap 1: lata 1979–1990 – w tym okresie za podstawowy cel ekonomiczny uznano podwojenie produktu krajowego brutto (PKB) w stosunku do poziomu z 1980 roku oraz zaspokojenie podstawowych potrzeb społeczeństwa.
- Etap 2: lata 1991–2000 – ponownie zamierzano podwoić wielkość PKB oraz poprawić poziom życia społeczeństwa (cel przewidziany na 2000 rok osiągnięto z pięcioletnim wyprzedzeniem; już w 1995 roku poziom PKB przewyższał czterokrotnie poziom z roku 1980; również PKB *per capita* w 1997 roku czterokrotnie przewyższał poziom z roku 1980). Teoretycznie można było zatem realizować wcześniej etap 3¹².
- Etap 3: początkowo rozpoczęcie tego etapu przewidziano na 2001 rok, a zakończenie planuje się na połowę XXI wieku; celem jest osiągnięcie PKB *per capita* na poziomie równym średniemu w krajach rozwiniętych, co wiąże się z osiągnięciem właściwego poziomu rozwoju i modernizacji gospodarki oraz z podniesieniem poziomu życia społeczeństwa¹³.

Transformacja gospodarki Chin uznawana jest za transformację pionierską ze względu na datę jej rozpoczęcia, tj. 1978 rok, czyli o ponad 10 lat wcześniej

⁹ Otworzone w Xiamen, Shantou, Shenzen, Zhuhai strefy dawały olbrzymie preferencje zagranicznym inwestorom.

¹⁰ Por. szerzej K. Starzyk, *Przemiany gospodarcze ChRL w procesie reform*, [w:] K. Tomala (red.), *Chiny. Przemiany państwa i społeczeństwa w okresie reform 1978–2000*, dz. cyt., s. 175.

¹¹ Por. Deng Xiaoping, *Chiny na drodze reform w XXI wieku*, dz. cyt., s. 190 i nn.

¹² W latach 1978–1996 średnie tempo wzrostu PKB w Chinach wynosiło ok. 9% (w tym w latach 1991–1995 ok. 12%), w tym produkcja przemysłowa 17,8%, a rolna 4,1%. Por. E. Majchrowska, *Przesłanki i warunki przystąpienia Chin do WTO*, dz. cyt., s. 157–158.

¹³ Por. szerzej M. Wang, *China's Economic Transformation Over 20 Years*, dz. cyt., s. 7–8.

niż w Europie Środkowej i Wschodniej¹⁴. Także sam sposób jej przeprowadzania zasługuje na szczególną uwagę: w przeciwieństwie do transformacji skokowej, w Chinach reformy wprowadzano stopniowo¹⁵. W miejsce modelu tzw. „terapii szokowej”, który stosowany był w Polsce i innych krajach Europy Środkowej, Chiny wybrały model gradualny i podzieliły proces zmian na poszczególne fazy:

- wprowadzanie reform najpierw na obszarach wiejskich: zastępowanie kolektywnych gospodarstw państwowych mniejszymi, które były własnością spółdzielczą społeczności lokalnych lub własnością prywatną; następnie rozciągano przekształcenia własnościowe na obszary miejskie;
- realizowanie polityki „otwartych drzwi” (*open-door policy*): rozpoczęcie od nadmorskich regionów południowo-wschodnich, następnie wykorzystywanie zdobytych doświadczeń przy wprowadzaniu reform w pozostałych regionach, również prowincjach centralnych i zachodnich; otwieranie rynku na kontakty gospodarcze z innymi krajami; ważnym elementem polityki „otwartych drzwi” są wspomniane już Uprzywilejowane Strefy Ekonomiczne¹⁶;
- istnienie obok siebie cen rynkowych oraz cen ustalanych przez państwo na niektóre towary („podwójnie definiowane ceny”); następnie przechodzenie do liberalizacji cen wszystkich produktów na rynku;
- sukcesywna reforma strukturalna: adaptacja do zasad gospodarki rynkowej oraz usprawnienie funkcjonowania przedsiębiorstw w sektorze państwowym, a następnie wprowadzanie elementów własności prywatnej (częściowo lub nawet całkowita prywatyzacja)¹⁷.

¹⁴ Por. K. Starzyk (red.), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku*, dz. cyt., s. 42 i nn.

¹⁵ Por. G.C. Chow, *Economic Reform and Growth in China*, dz. cyt., s. 140.

¹⁶ Wraz z wprowadzaniem reform gospodarczych związanych z polityką otwarcia zdecydowano o realizacji założenia uprzywilejowanych stref ekonomicznych, czego wyrazem w początkowym okresie reform było utworzenie tzw. Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE). Miały one przyciągnąć zagraniczne inwestycje bezpośrednie, gdyż na ich terenie wprowadzone zostały ulgi dla inwestorów (np. niższy podatek dochodowy, zwolnienia celne itp.). Pierwsza połowa lat 80. ubiegłego wieku zaowocowała utworzeniem pięciu Specjalnych Stref Ekonomicznych w Chinach południowych: w Shenzhen, Zhuhai, Xiamen, Shantou oraz Hainan, które formalnie jest tzw. „miastem otwartym” (posiadającym specjalne uprawnienia w zakresie współpracy z zagranicą). W 2010 roku utworzona została nowa SSE Kashgar, w prowincji Xinjiang. Władze Specjalnych Stref Ekonomicznych posiadają duże możliwości w kierowaniu działaniami w strefie, które mogą przyczynić się do napływu inwestycji (wprowadzanie specjalnych zachęt inwestycyjnych). Działania te jednak wymagają zgody władz centralnych. Natomiast zgodnie z nową Ustawą CIT, zniesiona została preferencyjna stawka 15% podatku dochodowego. Należy jednak zwrócić uwagę na problem dysproporcji w rozwoju między regionami nadmorskimi, w których ulokowane są uprzywilejowane strefy ekonomiczne, a prowincjami zachodnimi. Por. L.G. Branstetter, R.C. Feenstra, *Trade and Foreign Direct Investment in China*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 7100, Cambridge MA 1999, s. 3.

¹⁷ Por. M. Wang, *China's Economic Transformation over 20 Years*, China (Hainan) Institute of Reform and Development, Foreign Language Press, Beijing 2000, s. 9.

Przyjętym przez Chiny celem jest stworzenie „socjalistycznej gospodarki rynkowej”, modelu zakładającego wprowadzenie do gospodarki mechanizmu rynkowego z jednoczesnym utrzymaniem systemu monopartyjnego. Jak pokazuje jednak ponad 30-letnia historia chińskiej transformacji, pomyślnie zakończenie idei Deng Xiaopinga jest całkiem realne, co więcej – już przynosi Chinom bezprecedensowe zmiany i wzrost znaczenia na arenie międzynarodowej, który przejawia się m.in. w nieprzerwanym utrzymywaniu pozycji lidera w światowym eksporcie towarów od roku 2009.

Podstawowym założeniem socjalistycznej gospodarki rynkowej jest utrzymanie priorytetowego znaczenia państwa w najważniejszych obszarach gospodarki. Gra popytu i podaży, jako praw rządzących gospodarką rynkową, powinna być uwzględniana przy podejmowaniu decyzji gospodarczych, które muszą być także zgodne z ustalonym ogólnie planem gospodarczym. Na XII Kongresie Chińskiej Partii Komunistycznej określono chiński system gospodarczy jako „gospodarkę planowaną, której jednak kolejne obszary poddane będą regulacji rynku”¹⁸. Definiująca chińską transformację „stopniowość” polegała głównie właśnie na sukcesywnym, częściowym znoszeniu uregulowań w poszczególnych obszarach gospodarki, przy założeniu że najważniejsze branże, które stanowią podstawę gospodarki socjalistycznej i mają zasadnicze znaczenie dla społeczno-politycznej stabilności oraz dla bezpieczeństwa kraju, zostaną pod kontrolą państwową. Państwowa własność dominuje też w dziedzinach, dla których charakterystyczne są monopole naturalne, czyli generalnie w gałęziach o bardzo kosztownej i kapitałochłonnej produkcji, w których istotne jest osiąganie korzyści skali¹⁹. Dominacja własności publicznej i kontrola państwa nad kluczowymi gałęziami przemysłu nie oznacza jednak wyeliminowania ich spod działania reform, a utrzymanie w nich przewagi państwa łączone jest z rozwojem prywatnej przedsiębiorczości, która ma tu z założenia znaczenie tylko uzupełniające. Kolejnym ważnym założeniem socjalistycznej gospodarki rynkowej jest dążenie do zapewnienia każdemu obywatelowi podobnego poziomu życia (cel nadrzędny – dobro społeczne). Realizacji tego celu ma właśnie służyć pozostawienie najważniejszych gałęzi przemysłu w rękach państwa²⁰.

Mimo że publikowane dane statystyczne są optymistyczne, nie można zapomnieć, iż dane uśrednione nie uwzględniają zróżnicowania w poziomie rozwoju poszczególnych regionów Chin. Powoduje to, że dane dotyczące regionów najbiedniejszych mogą być nawet kilkadziesiąt razy niższe²¹. W tym kontekście

¹⁸ W.W. Zhang, *Ideology and Economic Reform under Deng Xioping 1978–1993*, Graduate Institute of International Studies, Geneva, Kegan Paul International, London–New York 1996, s. 68.

¹⁹ Dotyczy to takich branż jak: przemysł energetyczny, transport, komunikacja, poczta, telekomunikacja, transport lotniczy, przemysł obronny, zaopatrzenie w wodę, przemysł tytoniowy, budownictwo infrastruktury, przemysł petrochemiczny, metalurgiczny, medyczny, bankowość oraz rozwój nowych technologii.

²⁰ M. Wang, *China's Economic Transformation over 20 Years*, dz. cyt., s. 82–83.

²¹ Przykładowo w połowie lat 90. PNB *per capita* średnio wynosił prawie 6000 juanów,

bardzo istotne jest konsekwentne realizowanie strategii rozwoju regionów zachodnich, tzw. *Go West Strategy*, która została przyjęta tuż przed przystąpieniem do WTO. Jest ona krokiem milowym w rozwoju gospodarki, gdyż jej celem jest rozwój najuboższych, zachodnich regionów, tak aby mogły one odnieść korzyść z otwarcia gospodarczego Chin.

W niniejszej publikacji przyjęto za Kazimierzem Starzykiem, że otwieranie gospodarki definiowane jest jako proces wiązania kierunków jej rozwoju z kierunkami rozwoju gospodarki światowej, co ma na celu podwyższenie efektywności gospodarowania poprzez wymianę handlową, współpracę produkcyjną i współpracę naukowo-techniczną. Podwyższenie efektywności gospodarowania znajduje swój wyraz we wzroście PKB, postępie technicznym, poprawie równowagi wewnętrznej i zewnętrznej, wzroście konkurencyjności gospodarki oraz wzroście dobrobytu. Otwieranie gospodarki jest zatem procesem, natomiast jej otwarcie należy już postrzegać jako sytuację w konkretnym momencie, która opisuje stopień integracji kraju z gospodarką globalną²².

W publikacji przyjęto również, że z punktu widzenia analizowanych problemów, kluczowe znaczenie ma otwarcie handlowe²³. W ujęciu prezentowanym przez Carbaugha otwarcie gospodarki mierzone jest wskaźnikiem sumy eksportu i importu w stosunku do PKB²⁴, co można przedstawić następująco:

$$\text{Otwarcie gospodarki} = (\text{eksport} + \text{import}) / \text{PKB}.$$

Zmiany tego wskaźnika w odniesieniu do gospodarki chińskiej w analizowanym okresie, czyli w latach 1978–2012, przedstawia Rysunek 4.

W przypadku Chin nastąpił więc istotny wzrost udziału obrotów towarowych w PKB po akcesji do WTO. Oznacza to, że przystąpienie Chin do Światowej Organizacji Handlu miało znaczny wpływ na rozwój handlu zagranicznego Chin i otwarcie gospodarki tego kraju, a przez to również na ekspansję handlu międzynarodowego. Dane te pokazują również jak bardzo wzrosło znaczenie handlu zagranicznego dla gospodarki chińskiej.

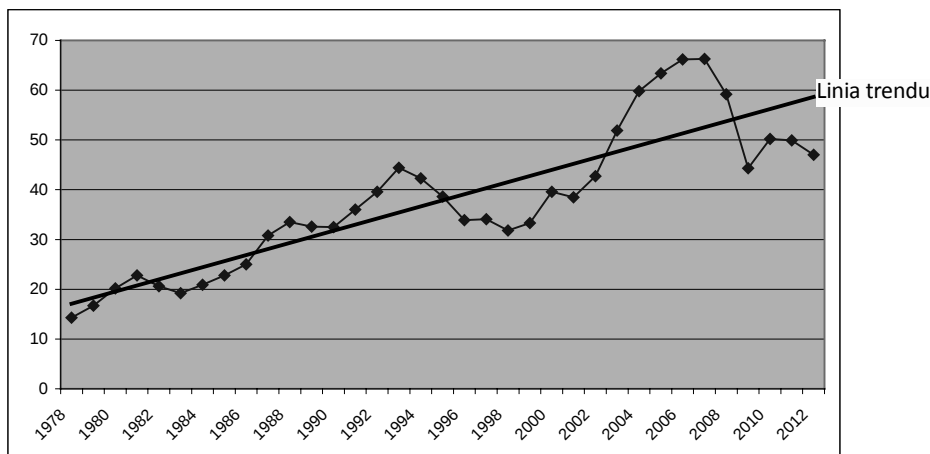
a dane dotyczące najbiedniejszych obszarów Chin, czyli prowincji centralnych i zachodnich informowały, że w analogicznym okresie dochód na głowę był tam 100-krotnie niższy i wynosił 60 juanów. Por. S. Gao, F. Chi, *Several Issues Arising during the Re-structuring of the Chinese Economy*, Foreign Languages Press, Beijing 1997, s. 132–133.

²² K. Starzyk, *Zagraniczna polityka ekonomiczna w procesie transformacji gospodarki*, dz. cyt., s. 109.

²³ Wyróżnia się ponadto otwarcie kapitałowe, otwarcie na przepływy siły roboczej i transfer technologii, otwarcie polityczne. Por. na ten temat np. L. Balcerowicz, *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przełomu epok*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 146–147; A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 155 oraz H.J. Edison, M. Klein, L. Ricci, T. Slok, *Capital Account Liberalization and Economic Performance: Survey and Synthesis*, IMF Working Paper 2002, no. 120, s. 15–17.

²⁴ R.J. Carbaugh, *International Economics*, dz. cyt., s. 9.

Rysunek 4. Otwarcie gospodarki Chin w latach 1978–2012
(w %, wraz z linią trendu)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Aneksu statystycznego.

Ponadto przeprowadzone przez Bank Światowy badania pokazują, że istnieje ewidentnie odwrotna zależność między wysokością ograniczeń handlowych a wzrostem gospodarczym krajów. Sytuacja ta odnosi się również do gospodarki chińskiej²⁵.

Empiryczna weryfikacja powyższych tez została przedstawiona w kolejnych punktach rozdziału.

3.1.2. Gospodarka i handel zagraniczny Chin w latach 1978–2001

Przyjęta w 1949 roku strategia rozwoju gospodarczego prowadziła do zacofania gospodarczego ChRL, o czym dobitnie świadczy pozycja gospodarki w wyjściowym roku reform. W 1978 roku PKB *per capita* wynosił 230 USD. Udział przemysłu przetwórczego – głównie ciężkiego – wzrósł do 50% PKB, udział rolnictwa wynosił ok. 27%, a sektora usług niewiele ponad 23%. Z przyjętą „samowystarczalnością gospodarki” i funkcjonowaniem w ekonomicznym zamknięciu wiązała się niski poziom obrotów handlowych z zagranicą. Tuż przed wprowadzeniem

²⁵ Ekonomisci zgadzają się generalnie z poglądem, że tempo wzrostu gospodarczego zależy w dużej mierze od otwarcia handlowego, gdyż kraje które otworzyły swoje gospodarki na handel międzynarodowy korzystają z nowych technologii oraz innych źródeł wzrostu gospodarczego. Z drugiej strony szybki wzrost gospodarczy (w krajach takich jak np. Chiny) przyczynił się do wzrostu popytu na niektóre towary (np. miedź czy stal). Do analizy wykorzystano dane dotyczące wysokości średnich ważonych stawek celnych oraz stopy wzrostu PKB *per capita*. Por. *World Development Indicators 2005*, The World Bank Group 2005, Washington D.C. 2005 oraz R.J. Carbaugh, *International Economics*, dz. cyt., s. 15.

reform, w 1977 roku, wynosiły one zaledwie 20,6 mld USD, z czego 10,9 mld USD przypadało na import, a 9,7 mld USD stanowił eksport. Wynikał z tego poziom obrotów handlu zagranicznego *per capita* na poziomie 20 USD (a eksportu w granicach 10 USD). Również struktura towarowa chińskiego handlu zagranicznego była charakterystyczna dla kraju słabo rozwiniętego (na początku lat 80. ubiegłego wieku udział artykułów rolnych i surowców stanowił ponad 50% eksportu ogółem, pozostała część eksportu to wyroby przemysłowe o niskim stopniu przetworzenia)²⁶. Udział Chin w gospodarce światowej w omawianym okresie wynosił 0,6%, co dawało Chinom słabą, 32 pozycję w handlu zagranicznym²⁷.

Do 1978 roku handel zagraniczny Chin był zmonopolizowany przez państwo. Ministerstwo Handlu Zagranicznego, któremu podlegały kwestie dotyczące zarówno eksportu, jak i importu, realizowało narzucane, długookresowe plany centralne²⁸ i odpowiadało za zarządzanie wymianą zagraniczną. Handel natomiast odbywał się poprzez państwowe spółki branżowe (np. Państwowa Spółka Zbożowa, Kooperacja Importu i Eksportu Oleju itp.), które miały monopol na handel m.in. artykułami żywnościowymi. Inne, nawet państwowe przedsiębiorstwa, które zajmowały się handlem zagranicznym, nie były upoważnione do takich działań. W omawianym okresie handel zagraniczny poddany był ściśle określony zasadami jednolitej kontroli wydatków oraz dochodów, a przedsiębiorstwa przekazywały państwu wszystkie wpływy z wymiany zagranicznej (w tym zysk). Do rządu centralnego występowano natomiast w kwestii regulowania należności za import. W ramach systemu handlu zagranicznego, poddanego administracyjnym uregulowaniom, nie funkcjonowały żadne powiązania między producentami a przedsiębiorstwami handlowymi. Powodowało to, że producenci nie byli informowani o zmianach, jakie zachodziły na światowych rynkach, czego konsekwencją był brak dopasowania się do zmieniających się potrzeb odbiorców zagranicznych.

²⁶ Por. E. Majchrowska, *Przesłanki i warunki przystąpienia Chin do WTO* dz. cyt., s. 155 i nn.

²⁷ N.R. Lardy, *China in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1994, s. 2.

²⁸ Pierwszy pięcioletni plan rozwoju ChRL z lat 1953–1957 zakładał istotne zwiększenie produkcji zarówno w przemyśle, jak i w rolnictwie (rozszerzanie produkcji w funkcjonujących przedsiębiorstwach, ich modernizacja, budowa nowych). Warto zaznaczyć, że główną rolę we współpracy z krajami obozu socjalistycznego odgrywał handel zagraniczny (udział krajów socjalistycznych stanowił 77% ogólnej wartości obrotów handlowych, z czego większa część przypadała na ZSRR). Dane o handlu zagranicznym z tego okresu wskazują na dwie główne tendencje dotyczące importu i eksportu towarów: import – utrzymanie jak najwyższego udziału dóbr inwestycyjnych przy maksymalnym ograniczeniu towarów konsumpcyjnych; eksport – sukcesywne zmniejszanie udziału produktów rolnych, nieprzetworzonych, i utrzymanie stałego wzrostu w udziale surowców przemysłowych oraz artykułów konsumpcyjnych z surowców rolniczych. Wysoki poziom obrotów w handlu z ZSRR utrzymywał się przez długi okres, a w trakcie omawianego planu pięcioletniego osiągał lub przekraczał 50%. Por. F. Stachowiak, *Gospodarka narodowa Chińskiej Republiki Ludowej (1949–1982)*, PWE, Warszawa 1984, s. 38–61 oraz G.C. Chow, *The Chinese Economy*, 2nd edition, World Scientific Publishing, Singapore 1987, s. 53.

Taki system powodował, że przedsiębiorstwa handlowe nie analizowały zysków oraz strat wynikających z zagranicznej wymiany, a co za tym idzie, nie starały się zwiększać efektywności tych działań. Sytuacja ta doprowadziła do niskiej pozycji Chin w gospodarce światowej tuż przed okresem rozpoczęcia wdrażania reform²⁹. Reformy chińskiego systemu handlu zagranicznego stały się konieczne.

Pierwszym podjętym w tym zakresie działaniem było zniesienie scentralizowanego systemu regulacji handlu zagranicznego. Już w 1979 roku władze chińskie przyznały prawo do prowadzenia zagranicznej wymiany handlowej prowincjom Fujian i Guangdong. Umożliwiono również prowadzenie działalności importowej i eksportowej we własnym zakresie przedsiębiorstwom z kapitałem zagranicznym. Ponadto kluczowe przedsiębiorstwa państwowe uzyskały pozwolenie na bezpośrednią współpracę zagraniczną. Warto zaznaczyć, że podobne przywileje prowadzenia interesów z zagranicznymi partnerami otrzymały również niektóre duże przedsiębiorstwa niepaństwowe (w tym prywatne). Mogły one prowadzić zagraniczną wymianę handlową, jeśli była ona związana z podejmowaną przez nie działalnością produkcyjną. Podjęte reformy zniosły monopol państwa w handlu zagranicznym³⁰.

Wraz z podjętymi reformami o charakterze systemowym nastąpiły zmiany w polityce handlowej. Znacznej obniżce podlegała również wysokość stosowanych cel. Jeszcze w początkowej fazie reform wpływy z cel stanowiły znaczącą część przychodów rządu. Dowodzi to fiskalnej funkcji cel, od której Chiny zaczęły odchodzić od lat 80., upatrując w cłach funkcji ochronnych³¹. W konsekwencji już w roku 1991 zmniejszono cła importowe na 40 artykułów, a w roku kolejnym obniżka dotyczyła kolejnych 225 towarów. W 1993 roku obniżką objęto kolejne artykuły (już prawie 3000). Przeciętną stawkę celną obniżono w roku 1996 z 42,1% do 23%, a w roku 1997 dokonano kolejnej obniżki taryf celnych, tym razem do poziomu 17%. Jeszcze przed końcem 1999 roku przeciętna stawka celną kształtowała się na poziomie 15%. Warto zaznaczyć, że równolegle ograniczono również bariery pozataryfowe, tj. pozwolenia na import oraz eksport, limity importowe, kontrolę administracyjną itp. W okresie 1996–2000 ograniczono regulacje pozataryfowe z 1530 do 500 artykułów³². Liberalizacja polityki handlowej stała się źródłem obrotów handlu zagranicznego. W tym miejscu przytoczmy kilka danych ilustrujących te tendencje.

Dynamiczny wzrost obrotów chińskiego handlu zagranicznego już w 1996 roku pozwolił Chinom na uplasowanie się na jedenastym miejscu w świecie pod

²⁹ H. Weiping, *Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Chin w latach dziewięćdziesiątych*, [w:] K. Tomala, K. Gawlikowski (red.), *Chiny. Rozwój społeczeństwa i państwa na przełomie XX i XXI wieku*, ISP PAN, Trio, Warszawa 2002, s. 103.

³⁰ Por. G.C. Chow, *Economic Reform and Growth in China*, dz. cyt., s. 131 oraz H. Weiping, *Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Chin w latach dziewięćdziesiątych*, dz. cyt., s. 103–104.

³¹ W 1985 roku było to prawie 30%, natomiast w 1994 już niewiele ponad 11%. Por. szerzej na ten temat S. Ligang, H. Weiping, *Reform in China's Trade: Policies and Process*, Economic Science Press, Beijing 1997.

³² Por. tamże, s. 104 i nn.

względem obrotów handlowych. Tym samym ich udział w światowym handlu zwiększył się wtedy do 3,7%³³.

W 2000 roku obroty osiągnęły już poziom ponad 474 mld USD i były o ponad 31% wyższe niż w roku poprzednim. Dodatkowo wartość eksportu przekroczyła wartość importu, co znalazło swoje odzwierciedlenie w nadwyżce eksportowej w wysokości przekraczającej 24 mld USD³⁴. Wtedy również Chiny zajmowały pozycję siódmego największego eksportera i ósmego importera towarów, co odpowiadało udziałowi w obrotach globalnych na poziomie odpowiednio 3,9% i 3,4%. Jeśli chodzi o eksport i import usług, Chiny zajmowały pozycję odpowiednio dwunastą i dziesiątą z udziałami na poziomie 2,1% oraz 2,5% obrotów światowych³⁵.

3.1.3. Handel zagraniczny na tle rozwoju gospodarczego Chin w latach 2002–2012

Dynamika wzrostu obrotów handlowych Chin od wielu lat istotnie przewyższa tempo wzrostu handlu światowego. Z tego też względu udział Chin w handlu globalnym wzrasta w sposób systematyczny od dłuższego czasu. Zjawisko to nawiązywało się zwłaszcza w okresie dostosowawczym przed wejściem do WTO, czyli w połowie lat 90. ubiegłego wieku oraz bezpośrednio w okresie poakcesyjnym (na przykład w latach 2002–2008 średnioroczna dynamika chińskiego eksportu i importu wynosiła odpowiednio prawie 28% i ponad 25%)³⁶. Warto zaznaczyć również, że właśnie od roku 2001, czyli od momentu akcesji do WTO, Chiny zwiększały udział w światowym eksporcie towarów średnio o 1 punkt procentowy rocznie, co umożliwiło im zajęcie pozycji lidera w tym zakresie już w roku 2009 (por. Rysunek 5).

Po akcesji do WTO udział Chin w handlu światowych sukcesywnie wzrastał. Już w roku 2003 udział Chin w eksporcie światowym wzrósł do prawie 6%, a w roku 2007 Chiny znalazły się w jego ścisłej czołówce, zajmując drugie miejsce w eksporcie towarów. W światowym imporcie uplasowały się wtedy na miejscu trzecim³⁷. Te same pozycje utrzymały rok później. Jednak już w roku 2009, wyprzedzając Niemcy, Chiny z wynikiem 9,6% objęły pozycję lidera w światowym eksporcie towarów. W imporcie towarów uplasowały się na miejscu drugim. Sytuacja ta utrzymała się również w dwóch kolejnych latach, jednak udział Chin w światowym eksporcie towarów zwiększył się w roku 2010 do 10,36%, a w roku 2011 osiągnął poziom 10,4%. Pozycji tej Chiny nie utraciły również w roku 2012, wręcz przeciwnie – ponownie odnotowały wzrost udziału w eksporcie świato-

³³ Por. *International Trade Statistics*, World Trade Organization 2001.

³⁴ Dane na podstawie Aneksu statystycznego.

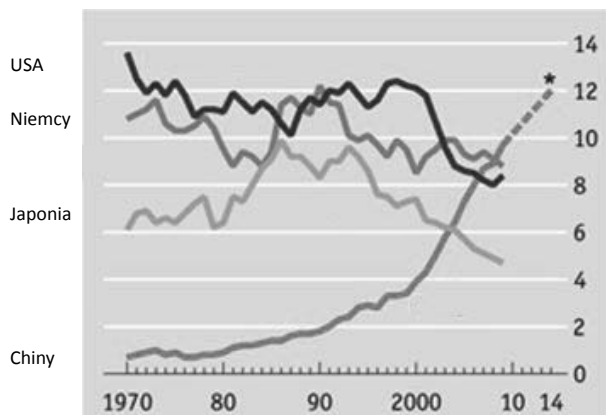
³⁵ WTO News: 2001 Press Releases, *WTO successfully concludes negotiations on China's entry*, Press/243, 17 September 2001.

³⁶ Obliczenia własne na podstawie: *Key Indicators for Asia and the Pacific 2012*, Asian Development Bank, 2012.

³⁷ *International Trade Statistics*, World Trade Organization 2008.

wym, tym razem już do 11,4%³⁸. Wiąże się to ze wzrostem wartości chińskiego eksportu w badanych latach (por. także Rysunek 6)³⁹.

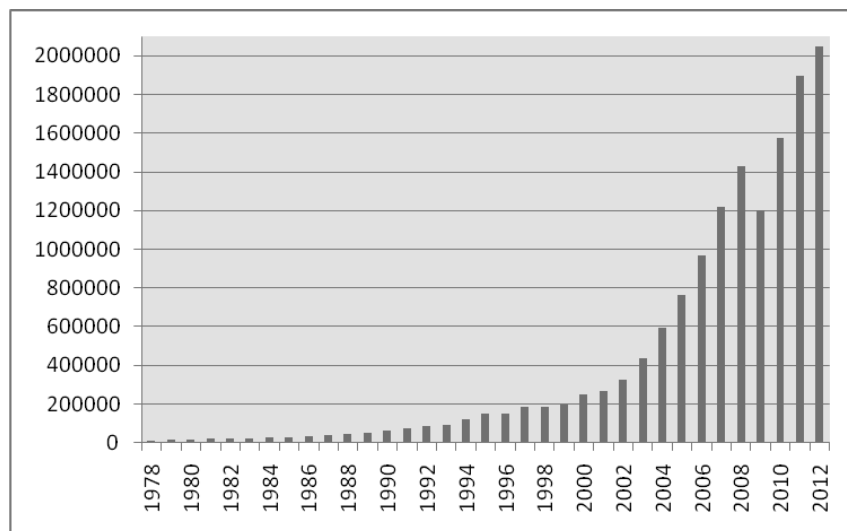
Rysunek 5. Udział głównych eksporterów w eksporcie światowym w latach 1970–2014 (w %)



* Prognoza Międzynarodowego Funduszu Walutowego

Źródło: The Economist, *Fear of the dragon*, January 9th 2010.

Rysunek 6. Wartość chińskiego eksportu towarów (w mln USD) w latach 1978–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie Aneksu statystycznego.

³⁸ W 2012 roku udział Chin w światowym imporcie wyniósł 10%, co pozwoliło utrzymać drugą pozycję.

³⁹ World Trade Organization, *Trade Profiles 2011 i 2012*.

Mimo załamania związanego z kryzysem gospodarczym w 2009 roku (kiedy dynamika obrotów handlowych uległa znacznemu spadkowi), już w roku 2010 Chiny powróciły na ścieżkę wzrastającego trendu i wszystko wskazuje na to, że taka tendencja może utrzymać się w bieżącej dekadzie. Jak już wspomniano, na koniec roku 2012 Chiny zajmowały pozycję pierwszego eksportera w światowym eksporcie oraz drugie miejsce w światowym imporcie towarów (odpowiednio czwarte i trzecie miejsce w eksporcie i imporcie usług). Zarówno w roku 2010, jak i 2011 dynamika obrotów handlu zagranicznego Chin była wysoka i wynosiła w tych latach dla eksportu 31,3% oraz 20,3%, dla importu odpowiednio 38,7% i 24,9%. Wyhamowanie tak wysokiego tempa nastąpiło w roku 2012. Eksport wzrósł wtedy o 7,9%, a import o 4,3%. Azjatycki Banku Rozwoju szacował wzrost eksportu w 2013 roku o 10% w stosunku do roku poprzedniego, natomiast importu analogicznie o 9%. Ostatecznie wzrost ten wyniósł odpowiednio 7,9% oraz 7,3%, co i tak pozwoliło Chinom na utrzymanie pozycji lidera światowego handlu⁴⁰. Należy podkreślić, że udział Chin w światowym handlu był nieznaczny w okresie po rozpoczęciu reform i nawet w pierwszej połowie lat 90. W światowym eksporcie towarów udział ten wynosił 1,2% w roku 1983 oraz 2,5% w roku 1993 (w światowym imporcie odpowiednio 1,1% oraz 2,8%)⁴¹.

Należy jednak zaznaczyć, że utrzymująca się w ciągu ostatnich dwóch dekad średnioroczna dynamika światowych obrotów handlowych kształtowała się na poziomie 5% (por. Rysunek 7). W odniesieniu do gospodarki chińskiej wartość ta była zdecydowanie wyższa i wynosiła około 20%⁴², co wyjaśnia również sytuację związaną ze wzrostem udziału Chin w handlu światowym. Ekspansja handlu zagranicznego Chin jest szczególnie godna uwagi w kontekście wzrostu znaczenia tej gospodarki dla gospodarki światowej. Szybko rosnące znaczenie Chin w handlu międzynarodowym odzwierciedla ich coraz szerszą integrację z gospodarką światową, wynikającą w głównej mierze z akcesji do WTO.

Chiński eksport oraz import wzrastały szybciej niż handel światowy od momentu przyjęcia polityki otwarcia. Zjawisko to można było zaobserwować jeszcze przed akcesją do WTO (por. Rysunek 8). Sytuacja ta była możliwa dzięki podjętym reformom handlu oraz ogólnemu otwarciu gospodarki, co zwiększało integrację z systemem handlu światowego i przygotowywało gospodarkę Chin na wejście do Światowej Organizacji Handlu. Szybka ekspansja chińskiego handlu nie jest jednak precedensem jeśli chodzi o kwestię zakresu czy też tempa. Inne gospodarki azjatyckie, takie jak Japonia, Korea Południowa, czy nowo uprzemysłowione gospodarki wschodzące utrzymywały jeszcze wyższe tempo wzrostu eksportu średnio przez okres nawet 30 lat. Doświadczenie to sugeruje, że Chiny mogą utrzymywać stosunkowo silny wzrost eksportu przez wiele lat. Biorąc pod uwagę liczbę ludności oraz znaczny potencjał rozwojowy, Chiny mogą mieć większy wpływ na gospodarkę światową niż inne gospodarki wschodzące⁴³.

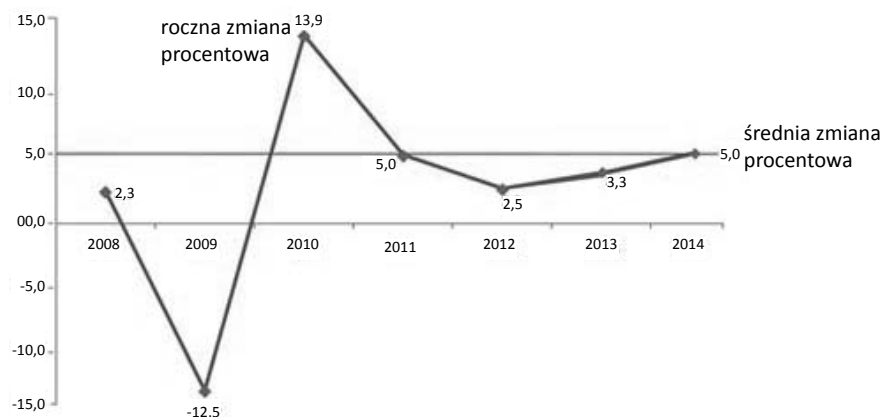
⁴⁰ *Asian Development Outlook 2013*, Asian Development Bank 2013, s. 156 oraz *Key Indicators for Asia and the Pacific 2014*, Asian Development Bank, 2014.

⁴¹ Por. WTO, *International Trade Statistics 2001*, s. 30.

⁴² Obliczenia własne na podstawie: Asian Development Bank, *Key Indicators for Asia and the Pacific 2010* oraz 2012.

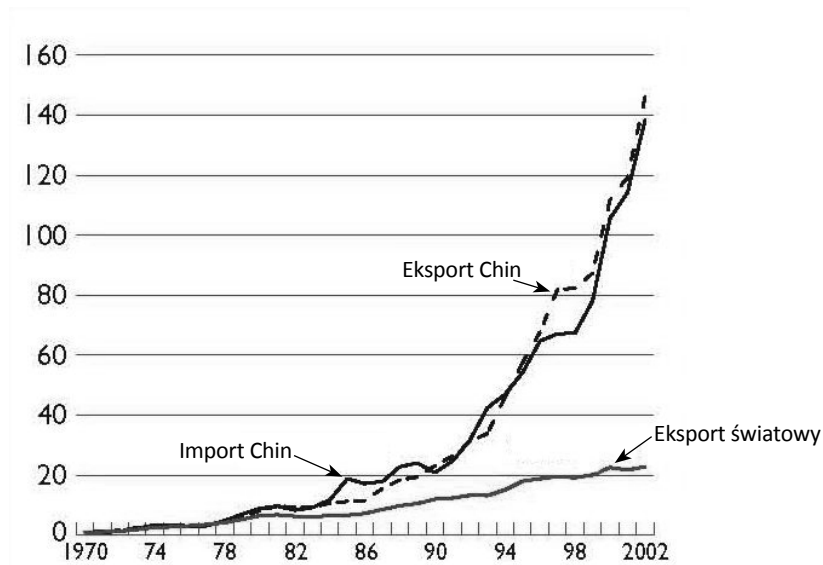
⁴³ Por. G.C. Chow, *Economic Reform and Growth in China*, dz. cyt., s. 128 i nn.

Rysunek 7. Dynamika światowych obrotów handlowych (roczna zmiana procentowa oraz dynamika średnioroczna)



Źródło: WTO: 2013 News Items, *Summary of WTO Report on G-20 Trade Measures (Mid-October 2012 to mid-May 2013)*: World trade is expected to expand slowly in 2013, 17 June 2013, OECD/WTO/UNCTAD 2013, <http://www.wto.org> [dostęp: 26.06.2013] (dane za rok 2013 i 2014 są prognozami).

Rysunek 8. Wzrost w handlu (1970=1) – okres do momentu akcesji Chin do WTO



Źródło: *Direction of Trade Statistics*, International Monetary Fund 2004.

W tym miejscu warto jeszcze przytoczyć prognozy Światowej Organizacji Handlu oraz Banku Światowego odnośnie do udziału Chin w światowym handlu oraz tempa wzrostu eksportu w perspektywie długookresowej. Według prognoz WTO, przewiduje się wzrost chińskiego udziału w eksporcie światowym do 15% oraz w eksporcie krajów rozwijających się (z 23% do 27%) w okresie 2010–2030⁴⁴. Z kolei szacunki Banku Światowego mówią, że chiński eksport będzie wzrastał średnio o około 6% rocznie w tych latach, czyli w tempie bardziej umiarkowanym niż w okresie ostatnich dwóch dekad⁴⁵.

Sytuację dotyczącą chińskiego handlu zagranicznego na tle ich rozwoju gospodarczego przed i po akcesji do WTO prezentuje Tabela 11. Na szczególną uwagę zasługuje olbrzymi wzrost wartości rezerw dewizowych oraz udziału w światowym eksporcie towarów między rokiem 1990 a 2012.

Tabela 11. Podstawowe wskaźniki ekonomiczne w wybranych latach przed i po akcesji Chin do WTO

Wskaźnik	Jednostka	Wartość (1990)	Wartość (2000)	Wartość (2010)	Wartość (2012)
wzrost PKB	w %	3,8	8,4	10,4	7,8
międzynarodowy handel towarami	USD mln	116570	474398	2 972 923	3 867 119
eksport	USD mln	62 760	249 223	1 577 824	2 048 714
import	USD mln	53 810	225 175	1 395 099	1 818 405
udział w światowym eksporcie towarów	w %	1,8	3,9	10,36	11,4
wartość rezerw dewizowych	USD mld	29	166	2 876	3 312

Źródło: opracowanie własne na podstawie Aneksu statystycznego.

Jeśli chodzi o wzrost chińskiego PKB, przewiduje się, że w ciągu najbliższych dwóch dekad tempo wzrostu PKB osłabi się również w gospodarkach wschodzących. W odniesieniu do Chin szacuje się, że tempo to będzie stopniowo spadać ze średniego poziomu około 8,5% w latach 2011–2015 do około 5% w latach 2026–2030⁴⁶.

Warto również pokazać w tym miejscu udział Chin w światowym PKB przed oraz po uzyskaniu członkostwa w WTO. Dane te prezentuje Tabela 12.

⁴⁴ World Trade Report 2013, *Factors shaping the future of world trade*, World Trade Organization 2013, s. 92.

⁴⁵ *China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*, The World Bank Development Research Center of the State Council, the People's Republic of China, 2012.

⁴⁶ Por. tamże.

Tabela 12. Udział Chin w światowym PKB w latach 1995–2011 (w %)

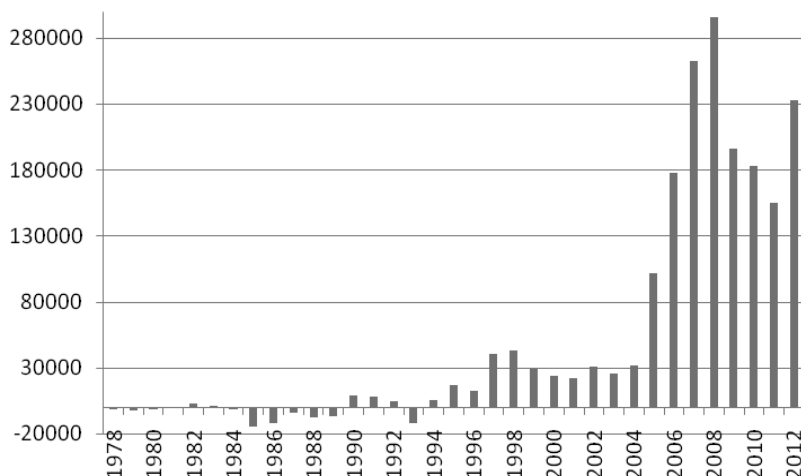
Rok	1995	2000	2005	2010	2011
Udział	2.4	3.7	4.9	9.4	10.5

Źródło: opracowano na podstawie: C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, dz. cyt., s. 29.

Przewiduje się, że udział Chin w światowym PKB wzrośnie do roku 2030 do około 15%⁴⁷. Akcesja Chin do WTO zaowocowała wzrostem wartości obrotów chińskiego handlu zagranicznego z 474,3 mld USD w 2000 roku do 3867,1 mld USD w roku 2012, czyli ponad osiem razy (w tym wzrost eksportu z 249,2 mld USD do 2048,7 mld USD oraz importu z 225,1 mld USD do 1818,4 mld USD). W związku z kryzysem ekonomicznym w roku 2009 nastąpił spadek wartości obrotów handlowych do poziomu 2115,5 mld USD, co i tak oznaczało ponad czterokrotny wzrost w stosunku do roku 2000⁴⁸.

W latach 1978–2012 można było zauważyć konkretne zmiany w polityce handlowej Chin, które związane były z odchodzeniem od handlowej polityki protekcyjnej do liberalnej, w miarę narastania dodatniego salda bilansu handlowego (por. Rysunek 9).

Rysunek 9. Saldo obrotów towarowych w latach 1978–2012 (ceny bieżące, w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Aneksu statystycznego.

⁴⁷ World Trade Report 2013, *Factors shaping the future of world trade*, World Trade Organization 2013, s. 91.

⁴⁸ Por. dane Aneksu statystycznego, Tabela A3.

W początkowej fazie transformacji gospodarczej handel zagraniczny charakteryzował się ujemnym saldem bilansu handlowego. Od pierwszej połowy lat 90. notuje się saldo dodatnie, które jest głównym źródłem rezerw walutowych. Obecnie Chiny posiadają największe na świecie rezerwy dewizowe, które w 2012 roku przekroczyły poziom 3,3 bln USD, a w 2013 roku wyniosły już 3,8 bln USD. Znaczna część chińskich rezerw lokowana jest w amerykańskich papierach wartościowych (według szacunków ok. 70% chińskich rezerw denominowana jest w dolarach)⁴⁹. Wysokość rezerw walutowych, idąca w parze z rosnącym deficytem bilansu handlowego, zarówno w USA jak i w UE, jest przyczyną niepokoju u tych kluczowych partnerów handlowych Chin. Już w roku 2008 deficyt ten wynosił odpowiednio prawie 180 mld USD w przypadku USA⁵⁰ i 160 mld USD w przypadku UE, a roku 2013 – odpowiednio prawie 231 mld USD i 120 mld USD. Taka sytuacja może powodować pogłębianie działań protekcyjnych u tych partnerów w stosunku do Chin, tym bardziej że działania te można już było zaobserwować w utrudnieniach, z jakimi zmagają się chińscy przedsiębiorcy w dostępie do rynku tych krajów. Nasilenie tego problemu, współwystępujące ze światowym kryzysem, mogłoby doprowadzić do spowolnienia handlu w wymiarze globalnym, ze względu na rolę jaką odgrywają te rynki w chińskim handlu zagranicznym⁵¹.

Można zatem zauważyć, że polityka handlowa przeszła w omawianym okresie zasadnicze zmiany. Do połowy lat 90. ubiegłego wieku miała charakter protekcyjny, a jej kluczowym celem była równoległa ochrona rynku krajowego i jego rozwój. Od końca lat 90., po uzyskaniu dużej nadwyżki eksportowej (por. Rysunek 9), polityka handlowa prowadzona przez Chiny ukierunkowana była już na eliminację barier w handlu międzynarodowym, w związku z plano-

⁴⁹ Rezerwy te wynosiły odpowiednio 1,528 bln (2007), 1,995 bln (2008), 2,2 bln (2009), 2,87 bln (2010) i aż 3,2 bln w 2010 roku. W pierwszych miesiącach kryzysu finansowego, który dotknął cały świat, Chiny sondowały możliwość umocnienia międzynarodowej roli własnej waluty, proponując niektórym krajom dokonywanie dwustronnych rozliczeń we własnych walutach, z pominięciem USD. Por. National Bureau of Statistics of China, <http://www.stats.gov.cn/english/> [dostęp: 15.09.2013] oraz E. Gostomski, *Wzrost roli juana na arenie międzynarodowej*, dz. cyt., s. 664.

⁵⁰ W tym miejscu warto zaznaczyć, jak podkreśla „The Economist”, że ta handlowa przepaść (*trade gap*) między USA a Chinami jest znacznie wyolbrzymiona, co wiąże się chińską wartością dodaną w wytworzonych produktach. Mały wkład w kosztach całkowitych sugeruje, że aprecjacja chińskiego juana może mieć niewielki wpływ na eksport. Z przeprowadzonych analiz wynika, że 20% wzrost juana dodałby mniej niż 1% do ceny importowej jednego iPada. W przypadku importu ubrań oraz zabawek chińska wartość dodana jest znacznie wyższa. Jednak maszyny i sprzęt elektroniczny stanowią 1/4 chińskiego eksportu do USA. Pascal Lamy sugerował, że jeśli statystyki handlowe odzwierciedlałyby rzeczywisty wkład krajowy, to amerykański deficyt w handlu z Chinami mógłby zmniejszyć się o połowę. Por. *Trade statistics: iPadded*, „The Economist”, January 21st 2012 oraz *Trade in value-added: concepts, methodologies and challenges* (joint OECD-WTO note), <http://www.wto.org> [dostęp: 15.10.2013].

⁵¹ Problemy te są opisane szerzej w punkcie 4.3.

waną wówczas akcesją do WTO. W efekcie polityki handlowej prowadzonej już w ramach tej organizacji Chiny stały się jedną z bardziej liberalnych gospodarek w zakresie dostępu do rynku, zarówno jeśli chodzi o towary, jak i usługi oraz czynniki produkcji, co wiązało się z uzyskaniem trwałej nadwyżki eksportowej⁵².

3.1.4. Towarowa i geograficzna struktura handlu zagranicznego Chin: ujęcie długookresowe

W latach 50. i 60. ubiegłego wieku w chińskim imporcie dominowały kompletne obiekty przemysłowe, a w eksporcie surowce i artykuły rolno-spożywcze. Taka struktura była typowa dla tradycyjnej gospodarki planowej. W drugiej połowie lat 60. zanotowano spadek importu kompletnych obiektów przemysłowych. W eksporcie nastąpił wzrost udziału wyrobów przemysłu lekkiego oraz spadek eksportu surowców i artykułów rolno-spożywczych. W drugiej połowie lat 70. zaobserwować można było spadek importu kompletnych obiektów przemysłowych, w eksporcie zaś wzrost wyrobów przemysłu lekkiego⁵³.

Od przełomu lat 70. i 80. następuje przyspieszenie obrotów wyrobami przemysłowymi. W eksporcie zaczęły dominować wyroby przetworzone, jednak głównie przemysłu lekkiego, a w imporcie – nowoczesne technologie. Zauważyć można, że struktura rzeczowa obrotów towarowych ChRL już w pierwszych latach transformacji gospodarczej pozwalała na zakwalifikowanie tej gospodarki do rozwijających się na podstawie modelu otwartego, w ramach którego struktura rzeczowa obrotów handlu zagranicznego odzwierciedla rozwojowe potrzeby gospodarki, co ma swój wyraz w zwiększającym się przywozie nowoczesnych urządzeń i maszyn (struktura importu) oraz w możliwości zaspokajania zmieniających się potrzeb innych gospodarek w sposób tańszy i bardziej efektywny od innych uczestników wymiany (struktura eksportu). W pierwszych latach przemian przewagi komparatywne chińskiej gospodarki odnosiły się głównie do wyrobów odzieżowych, tkanin, obuwia czy zabawek. Dopiero przełom lat 80. i 90. zaowocował sukcesywnym wzrostem udziału w chińskim eksporcie towarów przemysłu maszynowego, co było rezultatem dokonanego wcześniej importu nowoczesnych technologii⁵⁴.

Istotnym zmianom podlega zwłaszcza struktura eksportu. Jeszcze na początku lat 90. ubiegłego wieku wyroby przemysłu lekkiego stanowiły ponad 40% chińskiego eksportu. Na produkty te składało się obuwie, odzież, zabawki oraz inne artykuły. Pozostałą część eksportu stanowiły półfabrykaty (głównie tekstylia) oraz maszyny i środki transportu. Od przełomu wieków Chiny osiągają znaczące zyski w innych kategoriach eksportu, wliczając w to elektronikę (m.in.

⁵² K. Starzyk, *Zagraniczna polityka ekonomiczna w procesie transformacji gospodarki*, dz. cyt., s. 132–133.

⁵³ *Survey of China's Foreign Trade*, International Trade Centre, UNCTAD/WTO, Geneva 1995.

⁵⁴ Por. E. Majchrowska, *Przesłanki i warunki przystąpienia Chin do WTO*, dz. cyt., s. 160.

sprzęt biurowy, zautomatyzowane wyposażenie przetwarzania danych, środki łączności oraz wyposażenie dźwiękowe). Przykładowo, ta część chińskiego eksportu, na którą przypadają maszyny i środki transportu, z uwzględnieniem elektroniki, wzrosła z 17% w 1993 roku do 41% w 2003 roku, podczas gdy w tym samym okresie udział drobnej produkcji (*miscellaneous manufacturing*) spadł z 42% do 28%⁵⁵. Trend ten utrzymany został w kolejnych latach, a efektem tego jest wzrost znaczenia w eksporcie wyrobów bardziej zaawansowanych technologicznie, takich jak maszyny i urządzenia oraz elektronika. Wiąże się to również z zauważalnym, sukcesywnym przesuwaniem się w eksporcie w stronę dóbr o wyższej wartości dodanej. Dobrą ilustracją tej sytuacji jest wzrost udziału eksportu maszyn, urządzeń oraz sprzętu transportowego w chińskim eksporcie, ogółem z 27,3% w roku 1998 do 47,7% w roku 2011. Z kolei udział w eksporcie tzw. pozostałych dóbr konsumpcyjnych (w tym zabawek i obuwia) zmniejszył się z 21,7% do 16% w omawianym okresie⁵⁶.

Struktura importu odzwierciedla wysoki stopień pionowej specjalizacji produkcji w regionie azjatyckim. Wskazuje na to wysoki udział importu w produktach eksportowanych. Stosunek importu przetwórczego (*imports for processing*) do importu ogółem wzrósł z około 35% całkowitego importu we wczesnych latach 90. ubiegłego wieku do około 50% do roku 1997 i od tego czasu pozostał na wysokim poziomie. Szacuje się, że ten typ importu stanowi obecnie ponad 40% chińskiego eksportu. Wraz ze wzrostem importu z krajów azjatyckich oraz odpowiednim wzrostem eksportu do krajów rozwiniętych (zwłaszcza USA oraz UE) można mówić o zdecydowanej zmianie struktury chińskiego handlu.

Dynamicznemu wzrostowi obrotów handlu zagranicznego oraz zmianom jego struktury rzeczowej towarzyszą zmiany struktury geograficznej. Rośnie udział importu z krajów uprzemysłowionych, zwłaszcza produktów zaawansowanych technologicznie. Podobnie rośnie chiński eksport na te rynki, stając się coraz bardziej zróżnicowany. Chiny stały się kluczowym partnerem dla regionu azjatyckiego. Pionowa specjalizacja w produkcji w Azji doprowadziła do wzrastającego udziału importu pochodzącego właśnie z tego regionu. Te czynniki, razem z wzrastającym wolumenem importu przeznaczonego na krajową konsumpcję, uplasowały Chiny wśród grupy najważniejszych eksporterów z krajów azjatyckich.

Warto wspomnieć, że udział rynkowy chińskiego eksportu tanich produktów wzrastał do tej pory, a poziom współzawodnictwa eksportowego między krajami rozwiniętymi i Chinami był wciąż stosunkowo niski. Sytuację tę odzwierciedla tzw. wskaźnik podobieństwa eksportu (*Export Similarity Index – ESI*), który pokazuje, w pewnym stopniu, zazębianie się chińskiego eksportu oraz eksportu bogatszych partnerów handlowych. Wynik 100 wskazuje na identyczną strukturę eksportu, wynik 0 oznacza brak konkurencji. Poniższy schemat pokazuje wartości wskaźnika ESI w ciągu ostatniej dekady w handlu między Chinami a Japonią,

⁵⁵ Por. *China's Growth and Integration into the World Economy: Prospects and Challenges*, red. E. Prasad, International Monetary Fund, Washington D.C. 2004.

⁵⁶ Por. Aneks statystyczny, Tabela A8.

UE i USA. Trend jest wyraźnie zwyżkowy, chociaż poziomy są nadal niskie, co może wskazywać, że Chiny były w tym okresie w przeważającej mierze siłą angażującą duży nakład pracy, eksportującą produkty relatywnie tanie, wyróżniającą się w produkcji towarów takich jak odzież, tekstylia, obuwie i zabawki⁵⁷.

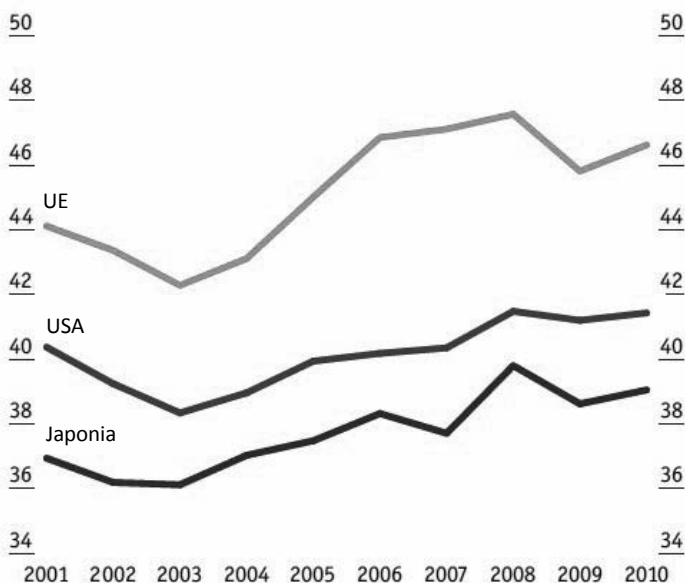
Tabela 13. Struktura geograficzna obrotów towarowych handlu zagranicznego Chin w wybranych latach (mln USD) przed i po akcesji do WTO

Rok	1990	1992	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Eksport ogółem	62760	85622	151171	183751	249223	325783	438486	969698	1429340	1580400	2051910
USA	5314	8599	26731	38001	52162	70064	92633	203898	252786	283679	352540
Hongkong	27163	37511	32904	38782	44520	58483	76289	155435	190772	218205	323654
Japonia	9210	11699	30888	29718	41654	48483	59423	91773	116176	120262	151509
Korea Południowa	433	2438	7527	6266	11293	15508	20096	44558	73905	68811	87647
Niemcy	2062	2447	5852	7350	9278	11382	17536	40302	59192	68069	69176
Holandia	943	1200	3539	5162	6687	9070	13505	30843	45921	49711	58917
Wielka Brytania	664	923	3199	4633	6310	8059	10824	24159	36079	38776	47746
Indie	173	158	698	1016	1561	2673	3344	14588	31517	40880	46279
Singapur	2016	2031	3753	3901	5761	6969	8869	23188	32325	32333	40321
Rosja	—	2337	1693	1833	2233	3522	6035	15829	33011	29592	44073
Import ogółem	53810	81872	138949	140385	225175	295440	412837	791795	1131920	1393920	1817380
Japonia	7656	13686	29190	28307	41520	53489	74151	115811	150808	176304	177727
Korea Południowa	236	2623	12485	15021	23208	28581	43135	89819	112175	138024	166590
USA	6591	8903	16179	16997	22376	27251	33939	59326	81723	101959	128638
Niemcy	2980	4023	7325	6998	10411	16434	24341	37888	55911	74378	92029
Australia	1361	1671	3438	2693	5099	5852	7301	19195	36284	59698	78593
Malezja	852	830	2246	2675	5480	9295	13987	23577	32131	50375	58247
Brazylia	514	519	1484	1133	1621	3003	5844	12907	29632	38038	52060
Arabia Saudyjska	—	—	840	808	1954	3436	5195	15087	31072	32862	54945
Tajlandia	386	424	1890	2423	4380	5599	8827	17962	25636	33201	38456
Rosja	—	—	5156	3627	5769	8405	9726	17539	23784	25811	43952

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Asian Development Bank, *Key Indicators For Asia and the Pacific 2010 i 2013*.

⁵⁷ *Heavy duty. China's next wave of export*, A report from the Economist Intelligence Unit, 2011, s. 2.

Rysunek 10. Wskaźnik podobieństwa eksportu Chin z UE, USA i Japonią w latach 2001–2010



Źródło: *Heavy duty. China's next wave of export*, A report from the Economist Intelligence Unit, 2011, s. 3.

Warto zaznaczyć z kolei, że wysoka symetryczność towarowa chińskiego eksportu i importu potwierdzana jest w wymianie handlowej Chin, która ma charakter wewnątrzgałęziowy⁵⁸. W strukturze przedmiotowej chińskiego eksportu wiodącymi produktami są: maszyny biurowe i sprzęt telekomunikacyjny (26,2%), inne półprodukty (10,6%), ubrania (8,1%), inne maszyny elektryczne (7,7%), maszyny nielektryczne (7,5%), sprzęt transportowy (6,3%), chemikalia (6%). Z kolei do głównych produktów importowych Chin należą: maszyny biurowe i sprzęt telekomunikacyjny (17,5%), paliwa (15,8%), produkty mineralne (13,8%), chemikalia (10,4%), inne dobra konsumpcyjne (8,4%), produkty rolne (8,3%), sprzęt transportowy (5,6%) oraz inne maszyny elektryczne (5,1%)⁵⁹.

3.1.5. Specjalizacja proeksportowa gospodarki chińskiej

Czynniki wpływające na handel zagraniczny są generalnie dzielone na strukturalne, polityczne i koniunkturalne⁶⁰. Zmiany zachodzące w międzynarodowym

⁵⁸ Szerzej na ten temat w punkcie 3.1.5.

⁵⁹ Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012, s. 7.

⁶⁰ Do czynników o charakterze politycznym zalicza się m.in. otwieranie się gospodarek na wymianę handlową oraz zaniżanie kursów walutowych w celu zwiększania eksportu (co dotyczy Chin). Wpływ na handel międzynarodowy mają również zmiany koniunk-

podziale pracy (specjalizacji poszczególnych krajów w zakresie wytwarzania oraz sprzedaży dóbr i usług) zaliczane są właśnie do grupy czynników o charakterze strukturalnym. Pogłębienie specjalizacji powoduje, że następuje przejście od międzygałęziowej do wewnątrzgałęziowej specjalizacji oraz – co za tym idzie – do handlu wewnątrzgałęziowego (czyli importu i eksportu produktów tej samej gałęzi)⁶¹.

Analizując rolę Chin w międzynarodowym podziale pracy, należy zwrócić uwagę na spektakularny wzrost tej gospodarki, który związany jest z internacjonalizacją procesu produkcyjnego dóbr i usług oraz specjalizacją odnoszącą się do konkretnych faz produkcji, a nie tylko produktu finalnego. Według analiz OECD⁶², w 2005 roku 42% chińskiego importu dotyczyło przerobu, natomiast 36% eksportu tego kraju wiązało się z wcześniejszym importem przetwórczym⁶³. Import półproduktów powiązany z następującym reeksportem wyrobów gotowych, w szczególności do UE i USA, doprowadził w znacznej mierze do powstania nadwyżek handlowych Chin z tymi krajami oraz deficytów w regionie Azji Pacyfiku. Warto zaznaczyć, że chiński import półproduktów z tego regionu stał się istotnym stymulatorem wzrostu gospodarczego. Ta wrastająca współzależność gospodarcza w regionie może być również wyjaśnieniem coraz większej ilości zawieranych porozumień o charakterze preferencyjnym. Przykładem może być np. CFTA⁶⁴.

Strategię proeksportową określa się jako metodę rozwoju poprzez pogłębianie związków danej gospodarki z gospodarką globalną. Koncepcja ta odnosi się w dużej mierze do krajów o niższym poziomie rozwoju, których pobudzanie związane jest z ich integracją ze strukturami gospodarki światowej⁶⁵. Sytuację tę można odnieść do gospodarki chińskiej.

Poddając analizie trendy ostatnich dwóch dekad, można zauważyć realizowaną przez Chiny dwukierunkową strategię rozwoju eksportu. Z jednej strony wykorzystywanie zasobów nadwyżki siły roboczej, co wiąże się z dużą intensywnością pracy i promowaniem produkcji tworzącej miejsca pracy, natomiast z drugiej – produkcja i eksport dóbr zaawansowanych technologicznie, co powoduje przemieszczanie się w górę łańcucha wartości dodanej⁶⁶.

tury gospodarczej. Por. szerzej na ten temat J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, dz. cyt., s. 97.

⁶¹ Por. szerzej A. Kisiel-Łowczyk, *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 67 i nn. oraz J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, dz. cyt., s. 95 i nn.

⁶² Por. World Trade Report 2006: *Exploring the links between subsidies, trade and the WTO*, World Trade Organization 2006.

⁶³ *Chiny i Indie w procesie globalizacji. Potencjalne konsekwencje dla Polski*, Departament Analiz i Prognoz, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, styczeń 2007 r.

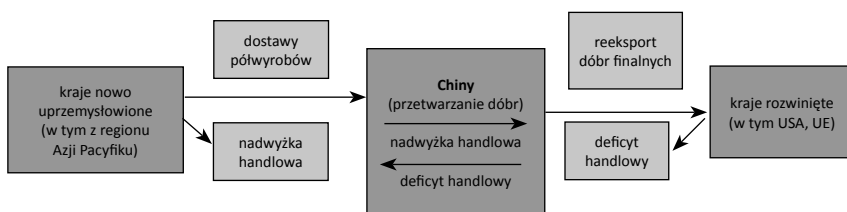
⁶⁴ Problem ten opisany jest w podrozdziale 4.2.2.

⁶⁵ M. Domiter, *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, dz. cyt., s. 76.

⁶⁶ Wiąże się to z zajmowaniem przez Chiny coraz wyższych pozycji w światowym eksporcie produktów z segmentu ICT (teleinformatyka). Por. M.J. Greeven, *The great new*

Ekspansja chińskiego handlu częściowo odzwierciedla większą specjalizację w produkcji w regionie azjatyckim, gdyż w Chinach dokonywane jest końcowe przetwarzanie produktów znacznej części importu przechodzącego z innych krajów azjatyckich do krajów zachodnich właśnie przez Chiny⁶⁷. Spowodowało to zmianę w chińskim bilansie handlowym, gdyż zwiększone nadwyżki z zachodnimi krajami uprzemysłowionymi równoważone są powiększającymi się deficytami z wieloma krajami azjatyckimi.

Rysunek 11. Miejsce Chin w handlu światowym



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 11 prezentuje model handlu w regionie Azji Pacyfiku, który oparty jest na specjalizacji produkcji. Wraz z rozwojem chińskiej gospodarki nastąpiła zmiana modelu handlu zagranicznego, polegająca na przechodzeniu od międzygałęziowego do wewnątrzgałęziowego podziału pracy. Związane jest to z przemianami w regionalnym przemysłowym podziale pracy. Wymianę handlową w Azji cechuje podział pracy wewnątrz regionu, gdzie Chiny są importerem surowców, półproduktów, części itp. oraz eksporterem dóbr finalnych.

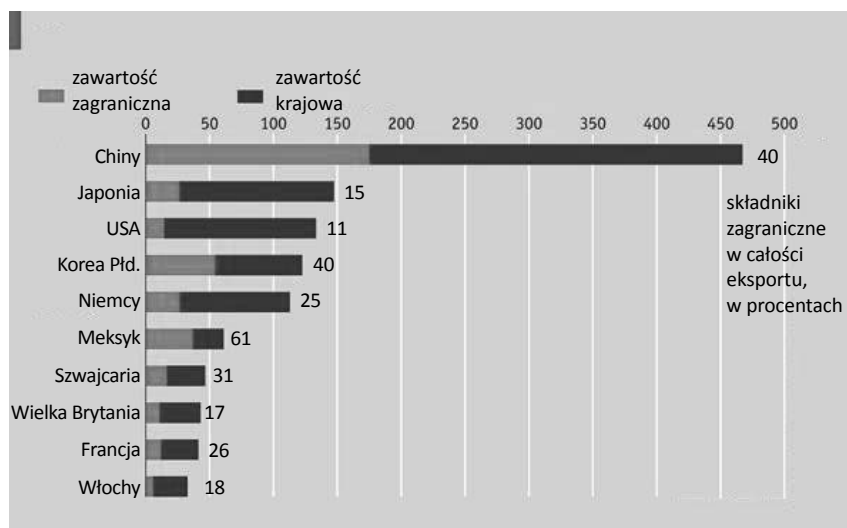
W tym kontekście warto zaznaczyć również, że Chiny zajęły pozycję największego światowego eksportera dóbr elektronicznych już w 2009 roku, jednak znaczną część wartości eksportu stanowiły dobra importowane. Według szacunków WTO i OECD składniki zagraniczne (*foreign content*) w eksporcie tych dóbr w różnych krajach wahały się od 11% (USA) do aż 61% (Meksyk). W przypadku Chin dobra importowane stanowiły aż 40% wartości eksportu. Trafne jest w tym kontekście podkreślenie na łamach „The Economist”, że generalnie notuje się

leap. The rise of China's ICT industry, [w:] B. Krug, H. Hendrichske (red.), *China's Economy in the 21st Century*, Edward Elgar, Cheltenham 2006, s. 47.

⁶⁷ Z całkowitego eksportu Chin w 2008 roku oraz w 2009 roku uszlachetnianie czynne (*processing trade*) stanowiło odpowiednio 47,2% i 48,8%. Z kolei uszlachetnianie czynne stanowiło odpowiednio 33,4% i 32% importu ogółem w tych latach. W kolejnych dwóch latach (2010 i 2011) zanotowano trend zniżkowy: w eksporcie udział ten wyniósł odpowiednio 46,9% oraz 44%, w imporcie natomiast 29,9% i 26,9%. Por. Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/230, 26 April 2010 oraz Trade Policy Review, *Report by China*, WT/TPR/G/264, 8 May 2012. Por. także *Processing trade in China*, EU SME Centre, 2011 oraz K. Manova, Z. Yu, *Firms and credit constraints along the global value chain: processing trade in China*, Working Paper, no. 18561, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA 2012.

spadek w krajowej wartości dodanej składników eksportowych⁶⁸. Sytuację tę obrazuje Rysunek 12.

Rysunek 12. Wartość dodana w handlu w wybranych krajach w roku 2009 (eksport dóbr elektronicznych, mld USD)



Źródło: The Economist, *Value added-trade*, January 19th 2013.

Chińska koncepcja regionalizmu, związana z otwarciem na kraje sąsiedzkie, wpłynęła na rozwinięcie wymiany handlowej, co spowodowało, że kraje azjatyckie stały się dla Chin głównym rynkiem zarówno importu, jak i eksportu⁶⁹.

Eksport Chin ukazuje konkurencyjność gospodarki, która opiera się na taniej sile roboczej oraz kursie walutowym⁷⁰. Ważny jest jednak również udział przedsiębiorstw wielonarodowych w sieci dystrybucji i transfer technologii. Stwarza to Chinom możliwość wyjścia poza fazę montażu produktów⁷¹.

⁶⁸ Por. na ten temat: *Value added-trade*, „The Economist”, January 19th 2013.

⁶⁹ Por. szerzej punkt 4.2.

⁷⁰ Uważa się, że kurs juana w stosunku do dolara amerykańskiego jest niedoszacowany o co najmniej 20–30%, a Chiny wspierają w ten sposób krajowy przemysł eksportowy, który – obok zagranicznych inwestycji – jest głównym motorem tak dynamicznego rozwoju gospodarki chińskiej. Istotna jest też w tym kontekście kwestia olbrzymich rezerw walutowych Chin, z których około 70% denominowanych jest w dolarach amerykańskich. Wzrost wartości juana spowodowałaby zmniejszenie ich wartości. Por. na ten temat E. Gostomski, *Wzrost roli juana na arenie międzynarodowej*, dz. cyt., s. 663–664.

⁷¹ Chińskie przewagi komparatywne w ramach międzynarodowego podziału pracy dotyczą w dużej mierze końcowych faz produkcji (tj. produktów finalnych, jak odzież, komputery, meble, produkty z metalu i z tworzyw sztucznych), a fazy początkowe produkcji

W 12. Planie Pięcioletnim na lata 2011–2015 wskazano na dość duże zmiany w polityce gospodarczej. Przede wszystkim Chiny chcą „ostudzić” wzrost PKB i utrzymać go na poziomie 7%. Następnie chcą przenieść się stopniowo z koncentracji na eksporcie dóbr o niskiej wartości dodanej (*low-value added items*) na innowacje, zwiększając nakłady na badania i rozwój⁷².

Istotny jest fakt, że jeśli Chiny nie będą przesuwac się w górę łańcucha wartości dodanej, udział eksportu we wzroście gospodarczym może się obniżyć głównie dlatego, że udział chińskiego eksportu w rynkach kluczowych partnerów jest już dość duży, a dalsze zwiększanie go jest ograniczone ze względu na obecną strukturę eksportu⁷³. Z kolei przesuwanie się w górę tego łańcucha spowoduje nieuniknioną konieczność radzenia sobie ze wzrastającym napięciem w handlu, gdyż Chiny będą coraz częściej konkurować na arenie międzynarodowej w obszarze tych samych produktów co kraje rozwinięte i inne rynki wschodzące. Odzwierciedleniem tych tendencji jest przyspieszenie w ostatnich latach ilości sporów na forum WTO, w których uczestniczą Chiny (aktualnie 107, 78 jako strona trzecia, 21 jako strona pozwana oraz 8 jako strona skarżąca). Przewiduje się, że liczba ta będzie wzrastać w najbliższych latach⁷⁴.

Chiński rynek jest bardzo ważny dla sprzedawców z krajów rozwiniętych. Wiąże się to zarówno ze wzrastającym zapotrzebowaniem Chin na surowce, jak i z rozbudową globalnych sieci produkcyjnych przez korporacje z USA, Japonii oraz Europy. Przyczyną intensywnego wzrostu eksportu do Chin jest z pewnością, wspomniana już, specyficzna struktura chińskiego importu, różniąca się od spotykanej zarówno w krajach rozwiniętych, jak i w większości krajów rozwijających się, w której dominują dobra pośrednie. Związane jest to z przenoszeniem procesów produkcyjnych towarów, dla których Chiny nie są krajem ostatecznego przeznaczenia. Docelowo trafiają one na rynki innych krajów, głównie rozwiniętych⁷⁵.

Należy również zaznaczyć, że w kontekście współpracy regionalnej handel Chin z krajami ASEAN⁷⁶ nabiera coraz większego znaczenia w związku z trójstronnym wewnątrzgałęziowym podziałem pracy, w którym uczestniczą kraje wysoko

(tj. półprodukty, jak półprzewodniki, obwody elektryczne) wykazują wysokie deficyty strukturalne w handlu zagranicznym ChRL. Na obecnym etapie globalizacji specjalizacja krajów dotyczy nie tylko tych grup towarowych, odnośnie do których kraj posiada przewagę komparatywną, ale także produkcji poszczególnych wyrobów w fazach „łańcucha wartości dodanej”. Handel wewnątrzgałęziowy dopełniany jest handlem wynikającym z pionowego podziału pracy, w ramach konkretnych produktów. Por. *Chiny i Indie w procesie globalizacji*, dz. cyt., s. 17 i nn.

⁷² Por. *Major Targets for 2011*, „Beijing Review” 2011, nr 12 (18 March), s. 16 i nn.

⁷³ Por. Aneks statystyczny, Tabela A8.

⁷⁴ Udział działań antydumpingowych przeciw Chinom stosowanych przez kraje rozwijające się wzrósł z 19% w 2002 roku do 34% w roku 2009. W roku 2012 udział ten oscylował w granicach 30%. *China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*, The World Bank Development Research Center of the State Council, the People's Republic of China, 2012, s. 61.

⁷⁵ Przykładowo w roku 2009 dobra pośrednie stanowiły ponad 56% eksportu UE do Chin.

⁷⁶ Problem ten jest szerzej omówiony w podrozdziale 4.2.

rozwinęte, gospodarki krajów Azji Wschodniej oraz Chin. Podział ten powoduje zmiany w handlu poszczególnych podmiotów gospodarki światowej. W przypadku Chin powoduje wzrost deficytu w bilansie handlowym z krajami Azji Wschodniej (już w roku 2002 deficyt ten wyniósł w przypadku krajów ASEAN 7,6 mld USD) oraz nadwyżkę w handlu z krajami rozwiniętymi. Kraje Azji Wschodniej odnoszą korzyści z tytułu wartości dodanej do produktu przekazanego im wcześniej przez kraje wysoko rozwinięte, który to produkt po uszlachetnieniu przekazany jest do ostatecznego montażu chińskim przedsiębiorcom. W rezultacie działania te wpływają na poprawę bilansu handlowego z Chinami. Ze względu na dużą skalę zjawiska, współpraca trójstronna, angażująca gospodarki o różnym stopniu rozwoju gospodarczego, stanowi trwały impuls pobudzający handel zagraniczny partnerów, a w konsekwencji rozwija również handel międzynarodowy. Przewaga Chin nad innymi gospodarkami regionu polega głównie na niższych kosztach siły roboczej oraz transportu. Prowadzi to do coraz większego udziału Chin w produkcji wyrobów końcowych, które są przedmiotem wspomnianej wcześniej wielostronnej współpracy produkcyjnej. To z kolei wpływa na wzrost chińskiego eksportu i pobudza handel międzynarodowy. Rola końcowego ogniw w tym trójstronnym międzynarodowym podziale pracy jest dla Chin szczególnie korzystna. Zwiększa bowiem konkurencyjność gospodarki, stymuluje eksport oraz prowadzi do wzrostu rezerw dewizowych. Wiąże się również z podejmowaniem działań na rzecz liberalizacji handlu, przez co wpływa korzystnie na miejsce jakie Chiny zajmują zarówno w handlu światowym, jak i w regionie Azji Pacyfiku⁷⁷.

Wraz z zacieśnianiem więzi handlowych z resztą świata, struktura towarowa oraz geograficzna chińskiego handlu uległa zmianie. Wzrósł udział importu z krajów uprzemysłowionych, natomiast chiński eksport na te rynki stał się bardziej zróżnicowany. Chiny stały się też ważniejsze dla partnerów z regionu azjatyckiego. Pionowa specjalizacja produkcji w Azji doprowadziła do wzrastającego udziału importu pochodzącego właśnie z tego regionu. To, razem z wzrastającym wartością importu przeznaczonego na krajową konsumpcję, uplasowało Chiny wśród grupy najważniejszych eksporterów z krajów azjatyckich.

3.2. Chiny wobec światowego kryzysu gospodarczego 2008+: problem zwrotu na stronę rynku wewnętrznego

Najbardziej istotną kwestią wpisaną w problematykę gospodarki światowej jest kryzys gospodarczy, który rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych, a następnie swoim zasięgiem objął praktycznie wszystkie gospodarki, bez względu na stopień ich otwartości czy też poziom rozwoju gospodarczego.

⁷⁷ E. Majchrowska, *China's trade with ASEAN nations: CAFTA perspective*, [w:] P. Skulski (red.), *Competitiveness of Economies in the Asia-Pacific Region: Selected Problems*, Publishing House of Wrocław University of Economics, Wrocław 2011, s. 113.

Początek kryzysu przypada na styczeń 2007 roku. Rozpoczął się w USA (wraz z upadkiem pierwszej instytucji – banku Lehman Brothers – która udzielała kredytów hipotecznych osobom o ograniczonej zdolności kredytowej, co wiązało się ze zbyt liberalnym podejściem banków do możliwości wywiązywania się ich klientów z podjętych zobowiązań) i bardzo szybko odczuły go również inne kraje. Przyczyn tego negatywnego zjawiska można dopatrywać się w oferowaniu na masową skalę bardzo ryzykownych kredytów hipotecznych (prowadzeniu zbyt ekspansywnej polityki pieniężnej, co skutkowało nadmierną podażą pieniądza i łatwym kredytem). Kryzys jest zatem efektem błędów w prowadzonej polityce gospodarczej. Jako bardziej ogólne jego przyczyny wskazywany jest globalny problem z dostosowaniem się do zmian jakie nastąpiły w systemie finansowym świata, a w tym wzrostu znaczenia tzw. gospodarek wschodzących (*emerging markets*). Skutkiem tego były duże rozpiętości w saldach bilansów handlowych między poszczególnymi krajami, znaczone z jednej strony defycytami (np. w USA), a z drugiej – nadwyżkami handlowymi w innych krajach⁷⁸.

Przeniesienie kryzysu do Azji Wschodniej powoduje dziś poważne skutki dla gospodarki światowej. Kwestia ta jest istotna głównie z powodu sukcesywnego przesuwania się bieguna rozwoju gospodarczego właśnie w kierunku Azji, a w szczególności w kierunku Dalekiego Wschodu. Kluczową rolę w tym procesie odgrywają oprócz Japonii Chiny, które jako gospodarka wschodząca w swoich działaniach wspierane są głównie przez tzw. grupę tygrysów azjatyckich⁷⁹.

Transmisja kryzysu z USA do gospodarek Azji Wschodniej była nieunikniona ze względu na istotne powiązania gospodarcze zachodzące między tymi podmiotami gospodarki światowej. W roku 2008 kraje Azji Wschodniej miały 22% udział w eksporcie amerykańskich towarów (w przypadku importu udział ten kształtował się na poziomie 32%). Warto zaznaczyć, że USA odnotowują deficyt handlowy ze wszystkimi ważniejszymi partnerami z regionu Azji Wschodniej. Największą wartość deficytu mają właśnie z Chinami, których udział w deficycie USA ogółem wyniósł już w 2008 roku aż 28%. Podobnie sytuacja wygląda w kwestii powiązań handlowych gospodarek Azji Wschodniej z krajami Unii Europejskiej, gdzie UE również odnotowuje deficyt w handlu z krajami tego regionu, głównie z Chinami⁸⁰.

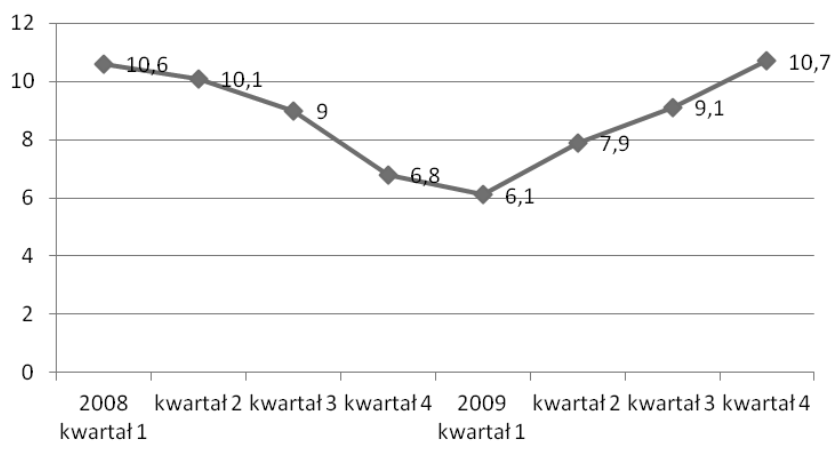
⁷⁸ Przykładem może być sytuacja Chin: duża nadwyżka generowana w handlu z USA oraz duży deficyt w handlu z krajami Azji Wschodniej. Por. szerzej na ten temat J. Rymarczyk, *Globalny kryzys finansowy*, [w:] M. Lasoń (red.), *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2010, s. 15 i nn.

⁷⁹ W latach 80. ubiegłego wieku do Korei Południowej, Tajwanu, Singapuru oraz Hongkongu dołączyła Indonezja, Malezja i Wietnam. Por. szerzej E. Majchrowska, *Chiny wobec światowego kryzysu gospodarczego 2007/2008+*, [w:] E. Cziomer (red.), *Przestanki i następstwa kryzysu Unii Europejskiej dla Europy i Świata* (Krakowskie Studia Międzynarodowe, nr 4), Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2012, s. 219–220.

⁸⁰ Por. *External and intra-European Union trade. Monthly statistics – Issue number 12/2010*, Eurostat statistical books, 2010 Edition oraz E. Majchrowska, *Chiny wobec światowego kryzysu gospodarczego 2007/2008+*, dz. cyt., s. 56.

Jeśli chodzi o sam przebieg kryzysu w regionie Azji Wschodniej, analizę należy rozpocząć od ostatniego kwartału 2008 roku, w którym to gospodarki Azji Wschodniej odnotowały znaczący spadek PKB. W tym okresie tylko w Chinach odnotowano wzrost PKB, jednak był on na zdecydowanie niższym poziomie niż w okresach wcześniejszych. Kondycja chińskiej gospodarki była na dobrym poziomie jeszcze w pierwszej połowie 2008 roku. Jeszcze dokładniej ilustrują to dane w układzie kwartalnym. Tempo wzrostu PKB Chin, liczone rok do roku, zwolniło dopiero w czwartym kwartale 2008 roku do 6,8% (w pierwszych trzech kwartałach wynosiło odpowiednio 10,6%, 10,1% oraz 9,0%). Dalszy spadek tempa wzrostu odnotowano w pierwszym kwartale 2009 roku (6,1%), co było najniższą wartością kwartalną od 1992 roku. Informacje dotyczące tych wartości ilustruje Rysunek 13.

Rysunek 13. Kwartalny wzrost PKB Chin w % w latach 2008 i 2009



Źródło: Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/230, 26 April 2010, s. 9.

Sytuacja ta może być wyjaśniona w pewnym stopniu spadkiem popytu konsumpcyjnego w USA oraz Europie Zachodniej, co przełożyło się na spadek eksportu gospodarek z regionu Azji Wschodniej na rynki tych krajów i w efekcie wpłynęło na spadek ich eksportu ogółem. Za główną przyczynę spowolnienia wzrostu chińskiego PKB uznano właśnie spadek eksportu (jego wielkość obniżyła się w czwartym kwartale 2008 roku o 13%, import w tym okresie zmniejszył się o ponad 20%). Nie mniej istotnym czynnikiem wpływającym na spadek tempa wzrostu PKB był malejący popyt wewnętrzny, wynikający w głównej mierze ze wzrostu cen dóbr podstawowych (żywności i energii) w pierwszym półroczu 2008 roku. Jednak już w pierwszej połowie 2009 roku odnotowano wyhamowanie spadku eksportu gospodarek wschodnioazjatyckich.

Po głębokiej zapaści z ostatniego kwartału 2008 roku ustabilizował się również chiński eksport⁸¹.

Chiny napotkały pewne trudności dotyczące zarówno handlu zagranicznego, jak i zagranicznych inwestycji bezpośrednich⁸² w rezultacie globalnego kryzysu finansowego. W 2009 roku wartość eksportu towarów z Chin wyniosła 1201,5 mld USD, co oznaczało spadek o 16% w stosunku do roku poprzedniego. Podobna sytuacja dotyczyła wartości importu – w analogicznym okresie wyniósł on 1005,8 mld USD (spadek o ponad 11% w stosunku do roku poprzedniego). Porównując sytuację z roku 2008, mimo nasilającego się kryzysu w drugiej połowie roku, chiński eksport osiągnął 1430,7 mld USD, czyli więcej o 17,3% niż rok wcześniej. Natomiast wartość importu wyniosła 1132,6 mld USD, co oznaczało wzrost o 18,4% w stosunku do 2007 roku⁸³.

Zgodnie z raportem WTO dotyczącym przeglądu polityki handlowej⁸⁴, Chiny kontynuują stopniową liberalizację handlu zagranicznego. Według rządu stopniowe wprowadzanie reform gospodarczych jest podyktowane potrzebą utrzymania ekonomicznej i społecznej stabilności. Wzrost otwartości gospodarki i jej proeksportowy charakter przyczyniły się jednak do wzrostu podatności chińskiej gospodarki na wstrząsy zewnętrzne, szczególnie na światowy kryzys gospodarczy. Omówiony wyżej spadek obrotów handlu zagranicznego Chin (eksportu o 16% oraz importu o 11%) był jednak i tak całkiem dobrym wynikiem w na tle innych gospodarek⁸⁵.

Samą istotę kryzysu i jego wpływ na chińską gospodarkę można w wielu aspektach odnieść do azjatyckiego kryzysu finansowego lat 1997–1998, głównie ze względu na fakt, że kryzysy te mają podobne podłoże, którym jest handel zagraniczny, a zwłaszcza eksport. Kryzys azjatycki określa się jako regionalny, ze skutkami dla gospodarki światowej. Kryzys występujący w danym kraju czy też regionie ma zazwyczaj tendencję do przenoszenia się w inne miejsca, obejmu-

⁸¹ Szacowano wówczas, że mimo kryzysu w 2009 roku wzrost PKB może osiągnąć w Chinach poziom 8%. Ostatecznie wzrost PKB wyniósł ponad 9%, mimo utrzymującego się na niskim poziomie popytu konsumpcyjnego w USA. Ostatnie analizy pokazują, że wiązanie wzrostu chińskiej gospodarki bezpośrednio z popytem amerykańskich konsumentów nie jest podejściem właściwym, gdyż po zmierzeniu chińskiego eksportu do USA w kategoriach wartości dodanej, czyli po odjęciu składającego się na ten eksport wsadu importowego, okazuje się, że eksport ten stanowi jedynie 5% ogólnej wartości chińskiego PKB. Zatem wzrost PKB w Chinach w większym stopniu uzależniony jest od handlu z UE oraz z gospodarkami Azji Wschodniej. Por. szerzej, *Crouching tigers, stirring dragons*, „The Economist”, May 16th 2009 oraz E. Majchrowska, *Chiny wobec światowego kryzysu gospodarczego 2007/2008+*, dz. cyt., s. 221.

⁸² Por. punkt 4.1.

⁸³ Por. szerzej Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/230, 26 April 2010.

⁸⁴ Tamże.

⁸⁵ Przykładowo dla Japonii spadki te były na znacznie wyższym poziomie i wyniosły odpowiednio – 33% dla eksportu i prawie 35% dla importu w 2009 roku. Por. *Key Indicators for Asia and the Pacific*, Asian Development Bank 2013.

jąc ostatecznie całą gospodarkę światową. Jako jedyny kraj Azji Wschodniej to właśnie Chiny uniknęły wówczas kryzysu. Na taki stan rzeczy złożyło się wiele elementów zarówno o charakterze ekonomicznym, jak i politycznym. Głównie chodziło o przestrzeganie zasady równowagi zewnętrznej i budżetowej oraz wyważonej polityki w stosunku do kapitału zagranicznego. Warto również zaznaczyć, że w tym okresie Chiny były jeszcze krajem o relatywnie słabych powiązaniach z gospodarką światową, co z pewnością przełożyło się na niższą podatność gospodarki chińskiej na ten kryzys⁸⁶.

Słowo kryzys w chińskiej pisowni składa się z dwóch znaków, z których pierwszy oznacza zagrożenie lub niebezpieczeństwo, a drugi szansę jego przezwyciężenia. Taką definicję kryzysu możemy odnieść do działań podejmowanych przez chiński rząd, a spowodowanych przez światowy kryzys gospodarczy 2008+.

Podjęte w Azji Wschodniej działania antykryzysowe w głównej mierze odnoszą się do tzw. pakietów stymulacyjnych⁸⁷. Relatywnie były one zdecydowanie większe niż w krajach Europy Zachodniej, USA czy Ameryce Łacińskiej. Wskaźnik ten był najwyższy dla Chin oraz Japonii (ok. 5% wielkość pakietu w stosunku do PKB). W przypadku reszty krajów azjatyckich kształtował się na poziomie 3,5%, natomiast dla USA wyniósł ok. 2%. W przypadku gospodarek strefy Euro wyniósł nieco ponad 1%, podobnie jak w krajach Ameryki Łacińskiej⁸⁸.

Wartość przyjętego w listopadzie 2008 roku pakietu stymulującego gospodarkę Chin oszacowano na ok. 586 mld USD (na lata 2009–2010). Ten główny instrument polityki gospodarczej, mający na celu przeciwdziałanie pogłębianiu się załamania gospodarczego, oceniono w 2009 roku przez Radę Państwa pozytywnie, wskazując na przejawy stabilizacji gospodarczej i ożywienia⁸⁹.

⁸⁶ W kwestii kapitału zagranicznego chodzi o selektywną politykę wspierania ZIB (uzależniając m.in. ich napływ od kreowania zdolności eksportowych) oraz przede wszystkim o fakt, że dostęp do rynku chińskiego dla inwestycji portfelowych był w tym czasie ograniczony (m.in. chiński rynek tzw. akcji „A” był jeszcze w okresie kryzysu zamknięty dla zagranicznych inwestorów), co zmniejszało ryzyko napływu kapitału spekulacyjnego i tym samym niwelowało jedno z głównych źródeł kryzysu. Ponadto korzystnie działał też stały kurs juana. Por. G.C. Chow, *Economic Reform and Growth in China*, dz. cyt., s. 144 oraz E. Oziewicz, *Wpływ kryzysu w Azji Południowo-Wschodniej i Wschodniej na gospodarkę światową*, [w:] K. Budzowski, S. Wydmus (red.), *Zagadnienia handlu zagranicznego 1998. Materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Krakowie w dniach 16 i 17 listopada 1998 roku*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1998, s. 72 i nn.

⁸⁷ Były to m.in. programy związane z rozbudową infrastruktury, ochroną środowiska naturalnego, budową mieszkań. Takie projekty infrastrukturalne w relatywnie krótkim okresie czasu generują dużo miejsc pracy. Ponadto finansowe wsparcie otrzymali rolnicy przy zakupie urządzeń domowego użytku i samochodów, w celu pobudzenia popytu krajowego i stymulowania wzrostu konsumpcji.

⁸⁸ *Crouching tigers, stirring dragons*, „The Economist”, May 16th 2009.

⁸⁹ Dane Ministerstwa Spraw Zagranicznych, <http://www.msz.gov.pl> [dostęp: 25.01.2013].

Do podjętych działań antykrzysowych należy zaliczyć np. obniżki podatku VAT na towary eksportowane, liczne ulgi dla przedsiębiorców zagranicznych w celu zachęcenia ich do dalszego prowadzenia swojej działalności na terenie Chin oraz działania zapobiegające umacnianiu się chińskiej waluty. Warto zaznaczyć również, że chiński rząd podjął działania dyplomatyczne, głównie w regionie Afryki i Ameryki Południowej, które miały na celu zarówno pogłębienie współpracy, jak i zdobycie nowych rynków zbytu⁹⁰.

W rezultacie chińska polityka antykrzysowa przyczyniła się także do zwiększenia rezerw walutowych, awansu na drugie miejsce pod względem wielkości PKB w świecie oraz osiągnięcia pozycji największego światowego eksportera oraz drugiego importera (podczas gdy w 2009 roku większość krajów zachodnich odnotowywała spadek lub bardzo niewielki wzrost PKB, gospodarka chińska notowała wzrost na poziomie 9,2%, a w roku 2010 tempo to wzrosło do ponad 10%). Wszystkie te elementy powodują, że Chiny są postrzegane jako „lokomotywa światowego ożywienia gospodarczego”, a kryzys okazał się być okresem przełomowym dla gospodarczo-politycznej roli Chin w świecie⁹¹.

Chociaż Chiny dość dobrze radziły sobie z następstwami światowego kryzysu gospodarczego, nie zmienia to jednak faktu, że w dobie kryzysu i w najbliższej przyszłości nieunikniona staje się korekta modelu rozwoju opartego na eksporcie i inwestycjach na rzecz zwrotu w kierunku rynku wewnętrznego. W związku z powyższym można postawić tezę, że Chiny, które doskonale zdają sobie sprawę z niestabilnej sytuacji gospodarczej w krajach rozwiniętych, będą dążyły do zmniejszenia zależności od tych gospodarek. Chiny będą zatem zmierzały, po pierwsze, do zmiany struktury podmiotowej i przedmiotowej eksportu, zdecydowanie w kierunku krajów rozwijających się, z naciskiem na region Azji Południowo-Wschodniej. Nie bez znaczenia pozostanie tu utworzona w 2010 roku strefa wolnego handlu z krajami ASEAN, tzw. CAFTA⁹². Nacisk położony zostanie na ofertę towarową zdecydowanie bardziej zaawansowaną technologicznie. Po drugie, można spodziewać się zwrotu w kierunku rynku wewnętrznego i stymulowania popytu krajowego, zarówno podmiotów indywidualnych, jak i sektora publicznego, poprzez rozwój centralnej i zachodniej części kraju, co wiąże się z przyjętą, wspomnianą już, strategią *Go West*.

Założenia te realizowane są m.in. przez nową strategię eksportu. Powyższe założenia potwierdzają najbardziej aktualne badania⁹³, które wskazują na korektę oferty eksportowej, związanej ze wzrostem poziomu technologii⁹⁴ w Chinach.

⁹⁰ Por. *The Chinese economic stimulus plan*, The State Council, <http://www.gov.cn/english> [dostęp: 15.11.2013].

⁹¹ Por. A.N. Imre, *China Leads Global Recovery*, Black Sea Trade & Development Bank, 2011.

⁹² Ten temat zostanie omówiony szerzej w punkcie 4.2.2.

⁹³ *Heavy duty. China's next wave of export*, A report from the Economist Intelligence Unit, 2011.

⁹⁴ Raport wskazuje, że niektóre eksportowane towary *high-tech* z Chin należą do tzw. *hot zone*, czyli strefy charakteryzującej się tzw. wysokim poziomem technologicznej

W czołówce miejsce zaczynają zajmować maszyny budowlane oraz ciężki sprzęt. Prognozy mówią o zajęciu przez Chiny drugiego po USA miejsca w eksporcie tego sprzętu i wyprzedzeniu Niemiec oraz Japonii. Jeśli chodzi o zmianę struktury podmiotowej eksportu, szacuje się, że w najbliższych latach wzrost eksportu będzie napędzany głównie popytem z krajów rozwijających się⁹⁵. Warto zaznaczyć również, że wzrost eksportu ciężkiego sprzętu oraz maszyn budowlanych będzie miał wpływ na rozwój biedniejszych prowincji centralnych, gdyż tam właśnie dominuje przemysł ciężki. Ponadto rozwijanie infrastruktury technicznej oraz łatwiejsza współpraca z sąsiadami przyspieszają integrację gospodarczą Azji i łączą wewnętrzną część kraju z rozległym rynkiem azjatyckim. Trzykrotny wzrost eksportu z Chin do Azji w ciągu ostatnich lat wskazuje na przesuwanie się punktu ciężkości gospodarki światowej w ten właśnie region.

Problem zwrotu w kierunku rynku wewnętrznego należy przeanalizować jeszcze z innej perspektywy. Oczywiście jest, że głównym źródłem wzrostu Chin był handel zagraniczny, a konkretnie generowana nadwyżka w handlu oraz inwestycje. Jednak od początku wprowadzania reform daje się zauważyć niepokojący, spadkowy trend związany z udziałem konsumpcji indywidualnej w PKB chińskiej gospodarki (por. Tabela 14). Ten niewielki udział konsumpcji, zwłaszcza po roku 2000, kreuje specyficzne zagrożenia, polegające na tym, że Chiny zwiększały sukcesywnie swój stopień uzależnienia od świata zewnętrznego w kwestii „wchłonięcia” nadwyżki ich produkcji. Efektem tego jest zgromadzenie przez Chiny najwyższego w świecie poziomu rezerw walutowych (które w 2012 roku przekroczyły poziom 3,3 bln USD). Mimo podejmowanych przez władze doraźnych działań mających na celu stymulowanie wewnętrznej konsumpcji, nie zdołano odwrócić długookresowego, spadkowego trendu. Wpływ na tę sytuację miały trzy zasadnicze kwestie: utrzymywanie niskiego kursu waluty (niedowartościowanie kursu juana), co wpływa na wzrost dochodów eksporterów poprzez relatywnie tanie dobra krajowe, ale winduje ceny towarów importowanych, w tym przeznaczonych na konsumpcję; zaledwie dwukrotny wzrost płacy przeciętnej, podczas gdy wydajność pracy w gospodarce wzrosła trzykrotnie w omawianym okresie; utrzymywanie na bardzo niskim poziomie stopy depozytów bankowych, co doprowadziło do finansowania kredytobiorców przez posiadaczy oszczędności⁹⁶.

go przetworzenia. Obejmuje ona 37 sektorów. W latach 2007–2010 udział chińskiego eksportu produktów z tej strefy wzrósł z 8,5% do 14%, co oznacza, że chińskie przedsiębiorstwa coraz bardziej dominują również w zakresie podzespołów elektronicznych. Por. szerzej na ten temat: tamże, s. 5–6.

⁹⁵ W ww. raporcie definiowanych jako *non-OECD members*.

⁹⁶ Badania wykazały, że nawet 5–7% PKB było w ten sposób transferowane na rzecz kredytobiorców, w znacznej mierze największych i najbardziej uprzywilejowanych, czyli przedsiębiorstw państwowych. Por. szerzej M. Pettis, *The Contentious Debate Over China's Economic Transition*, dz. cyt., s. 3–4 oraz K. Palonka, *Chiny – nowa strategia eksportu*, Centrum Studiów Polska–Azja, <http://www.polska-azja.pl/2011/09/13/k-palonka-chiny-nowa-strategia-eksportu> [dostęp: 15.01.2013].

Tabela 14. Udział konsumpcji indywidualnej w PKB Chin (w %) w latach 1981–2012

Rok	1981	1986	1990	1993	2003	2006	2009	2011	2012
procentowy udział w PKB	52,4	50,5	48,9	44,4	42,2	36,9	35,1	34,5	36,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Pettis, *The Contentious Debate Over China's Economic Transition*, Carnegie Endowment for international peace, 25 March 2011, s. 2–3 oraz *Key Indicators for Asia and the Pacific* 2013, Asian Development Bank, 2013.

Jednak, jak wskazują podane przykłady, taki model rozwoju charakteryzuje się pewnymi ograniczeniami⁹⁷. Są nimi, po pierwsze, założenie że reszta świata jest w stanie wchłonąć rosnącą nadwyżkę handlową oraz, po drugie, nieuchronna tendencja do bardzo mocno dotowanych, kierowanych przez państwo, często nieprawidłowo ulokowanych inwestycji. Pierwsze z nich jest zazwyczaj problemem dużych gospodarek, takich jak USA w latach 20. ubiegłego wieku, Japonia w latach 80., czy Chiny obecnie, których nadwyżki handlowe są relatywnie większe w stosunku do reszty świata. Drugie z nich dotyczy praktycznie wszystkich krajów. Nieprawidłowe ulokowanie kapitału stwarza wrażenie wzrostu poprzez generowanie zatrudnienia, ale w rzeczywistości może okazać się problemem, jeśli całkowita wartość ekonomiczna inwestycji jest mniejsza niż ogólny jej koszt. Konsekwencje te są często ukryte pod pozytywnym wpływem inwestowania w krótkim okresie, ale wiele lat później nieuchronnie ukazują się w postaci znacznie wolniejszego wzrostu gospodarczego oraz wyższego poziomu zadłużenia, jeśli wzrost był finansowany z pożyczek (podobna sytuacja dotyczyła Japonii oraz Brazylii w latach 80. ubiegłego wieku). Główne elementy chińskiego modelu wzrostu gospodarczego, tj. eksport i zaawansowane inwestycje, osiągają już własne granice. Jest coraz bardziej oczywiste, że Chiny napotykają na obydwa ograniczenia. Światowy kryzys gospodarczy wyeliminował już praktycznie zdolność reszty świata do wchłonięcia powstałych nadwyżek, a nieprawidłowe ulokowanie kapitału było poważnym problemem przez większość dekady⁹⁸.

Jeszcze przed wybuchem światowego kryzysu finansowego Chiny kierowały polityką makroekonomiczną tak, aby rozwijać popyt wewnętrzny, pobudzać import oraz stabilizować eksport. Już w planie na lata 2006–2010 wyniki tych działań były zauważalne. W latach 2008–2010 import Chin wzrósł o 23,3%, tworząc olbrzymi rynek dla reszty świata. Oznacza to, że w obliczu globalnej recesji Chiny pełniły rolę „amortyzatora” wstrząsów wynikających z załamania się światowych

⁹⁷ Chiny nie są jedynym w historii krajem, który zdecydował się na strategię wzrostu napędzaną intensywnie subwencjonowanymi inwestycjami (*heavily subsidized, investment-driven growth strategy*). W rzeczywistości prawie każdy „cud gospodarczy” ubiegłego stulecia opierał się na takich lub zbliżonych działaniach. Przykładem może być tu ZSRR w latach 50. i 60., Brazylia i Wenezuela w latach 60. i 70., Japonia w latach 70. i 80. oraz tzw. „tygrysy azjatyckie” w latach 80. i 90. Por. szerzej M. Pettis, *The Contentious Debate Over China's Economic Transition*, dz. cyt., s. 4–5.

⁹⁸ Por. tamże.

obrotów handlowych. Chiny są obecnie największym rynkiem eksportowym dla Japonii, Korei Południowej, krajów Azji Południowo-Wschodniej, Brazylii, RPA oraz kluczowym partnerem UE i USA⁹⁹. Dla wielu amerykańskich i europejskich przedsiębiorców wzrost chińskiego importu był sygnałem umożliwiającym wznowienie produkcji po uderzeniu kryzysu. Ponadto nadwyżka handlowa Chin skurczyła się z prawie 300 mld USD w roku 2008 do 155,3 mld USD w 2011 roku¹⁰⁰. W tym kontekście import Chin widziany był jako jedna z sił napędowych globalnego handlu oraz wsparcia wzrostu światowej gospodarki w długim okresie.

Krótko mówiąc, Chiny stały się ważnym pośrednikiem w promowaniu zrównoważonego wzrostu handlu globalnego i odbudowy światowej gospodarki. W raporcie WTO z 2011 roku Chiny zostały wyróżnione za szczególnie duży wkład, jaki wniosły w odbudowę światowego handlu w roku 2010, co wiązało się właśnie ze wzrostem rozmiarów eksportu i importu odpowiednio o 28 i 22%¹⁰¹.

Warto również podkreślić, że eksport do Chin z wielu krajów kształtował się o wiele lepiej niż całkowity eksport tych krajów. Na przykład w roku 2009, gdy całkowity eksport UE spadł o 20,6% (w stosunku do poprzedniego roku), eksport do Chin spadł jedynie o 1,5%. Podobnie sytuacja wyglądała w przypadku USA – w tym samym roku spadek eksportu ogółem wyniósł 18,1%, podczas gdy eksport do Chin spadł zaledwie o 0,2%. Jeśli chodzi o kraje sąsiadujące, Tajlandia, Indonezja i Malesja doświadczyły całkowitego spadku eksportu, odpowiednio o 14,6%, 15,0% i 21,1% w roku 2009, lecz ich eksport do Chin pozostał na niezmiennym poziomie. Całkowity eksport Australii i Nowej Zelandii spadł o 17,3% i 18,3%, a eksport do Chin wzrósł odpowiednio o 21,7% i 29,2%¹⁰².

Chiny importowały również dużą ilość produktów z krajów i regionów najmniej rozwiniętych, co przyczyniło się do rozwoju gospodarczego tych krajów oraz regionów. W lutym 2010 roku Sekretariat WTO ogłosił, że Chiny zostały największym rynkiem eksportowym dla krajów najmniej rozwiniętych w roku 2008, nabywając 23% eksportu krajów LDC, a udział w chińskim rynku dla tych krajów ciągle ulega zwiększeniu¹⁰³. Goldman Sachs oszacował, że w roku 2009 wkład Chin we wzrost globalnego popytu wyniósł około 46%¹⁰⁴.

Wspomniany wzrost importu Chin wiąże się z wysokim wzrostem gospodarczym, w latach 2000–2010 PKB wzrastał średnio o niecałe 10% rocznie. Tempo to uległo nieznacznemu spadkowi w latach 2008 i 2009. Jednak mimo recesji i tak utrzymywało się na bardzo wysokim poziomie i wynosiło w tych latach od-

⁹⁹ Por. punkt 4.3.

¹⁰⁰ Por. dane Aneksu statystycznego, Tabela A3.

¹⁰¹ World Trade Report 2011: *The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, World Trade Organization 2011, s. 20.

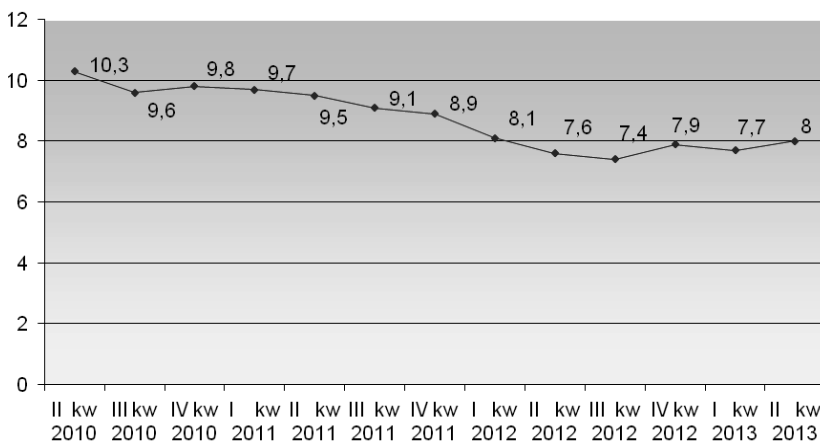
¹⁰² Por. National Bureau of Statistics of China, <http://www.stats.gov.cn/english> [dostęp: 15.02.2013].

¹⁰³ Sub-Committee on Least-Developed Countries, *Market Access for Products and Services of Export Interest to Least-developed Countries*, WT/COMTD/LDC/W/46/Rev.1, World Trade Organization, 26 February 2010.

¹⁰⁴ Por. *Goldman Sachs 2009 Annual Report*, The Goldman Sachs Group, Inc. 2010.

powiednio 9% i 9,2%. Dynamika ta spowodowała, że już w 2010 roku Chiny stały się drugą po USA gospodarką świata pod względem wielkości PKB, wyprzedzając Japonię. W 2010 roku chiński PKB wzrósł o 10,3%. W roku kolejnym, czyli 2011, odnotowano niewielki spadek – PKB wzrósł o 9,2%, a rok później tempo to obniżyło się do 7,8%. Jeszcze dokładniej ilustrują to dane w układzie kwartalnym (por. Rysunek 14)¹⁰⁵.

Rysunek 14. Kwartalny wzrost PKB Chin w procentach w latach 2010–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych National Bureau of Statistics of China, <http://www.stats.gov.cn/english> [dostęp: 15.02.2013]. Wartość dotycząca II kwartału 2013 roku jest wartością prognozowaną.

Ministerstwo Handlu Chin (MOFCOM)¹⁰⁶ podkreśla, że wzrost importu jest rezultatem szybkiej zmiany ekonomicznego modelu gospodarki. Zaznacza się, że w ostatnich latach Chiny aktywnie rozwijały popyt wewnętrzny, gospodarkę napędzaną jednakowo przez konsumpcję, inwestycje i eksport, pracowały nad liberalizacją handlu oraz inwestycji, dążyły do równowagi w handlu. Wycofane zostały wymagania dotyczące licencjonowania importu na ponad 800 linii taryfowych oraz zniesiono cła na towary z 95% krajów najmniej rozwiniętych (LDC). W czasie gdy kryzys gospodarczy ogarniał coraz więcej krajów, chiński rząd zorganizował ponad 30 dużych misji handlowych.

Sekretarz Generalny MFW zaznaczył, że Chiny nie tylko skutecznie poradziły sobie z negatywnym wpływem światowego kryzysu finansowego, ale miały również znaczący, pozytywny wpływ na gospodarkę światową w tym okresie. Wiązało się to w dużej mierze z koncentrowaniem się Chin na handlu zagranicznym i polityce otwarcia (którą ocenia się tu jako rozważną) oraz szybką reakcją chińskiego rządu w postaci pakietów stymulacyjnych, które zrekompensowały

¹⁰⁵ Por. Aneks statystyczny, Tabela A1.

¹⁰⁶ Ch. Deming, *China has become an important factor in promoting balanced global trade growth*, <http://english.mofcom.gov.cn> [dostęp: 09.11.2012].

spadek globalnego popytu, a w rezultacie chińskiego eksportu, co spowodowało spadek tempa wzrostu chińskiego PKB¹⁰⁷.

Oslabienie dynamiki chińskiego PKB w roku 2012 (wzrost na poziomie 7,8% był wynikiem najniższym nie tylko w okresie kryzysu, ale w ciągu ostatnich 12 lat) wynikało z jednej strony ze wspomnianych już uwarunkowań zewnętrznych (osłabienia popytu globalnego oraz słabego tempa wzrostu w krajach Europy Zachodniej, USA i Japonii), jednak nie bez znaczenia pozostało również sukcesywne wyczerpywanie się propopytowych programów stymulacyjnych¹⁰⁸, które wdrażane były w latach poprzednich i pozwalały na amortyzowanie skutków słabszej dynamiki eksportu zwiększeniem sprzedaży na rynku krajowym. Taka strategia, związana ze stopniowym zmniejszaniem zależności gospodarki chińskiej od rynków zagranicznych, promowana przez Chiny już od kilku lat, przebiega jednak stosunkowo wolno i trudno oczekiwać gwałtownej zmiany kierunków ekspansji rynkowej przez chińskich producentów. Dlatego też można oczekiwać, że w najbliższej przyszłości, podobnie jak w poprzednich latach, eksport pozostanie (obok popytu wewnętrznego) najprawdopodobniej głównym źródłem wzrostu gospodarczego chińskiej gospodarki, gdyż dynamika popytu wewnętrznego (zarówno konsumpcyjnego, jak i inwestycyjnego), pomimo politycznych deklaracji jego wsparcia, okazała się być w 2012 roku słabsza niż w poprzednich latach kryzysu¹⁰⁹.

W tej sytuacji odejście od proeksportowego modelu rozwoju i zwrot w kierunku rynku wewnętrznego mogłyby okazać się niekorzystne dla gospodarki chińskiej w dłuższej perspektywie i wpłynąć negatywnie na jej pozycję na rynku międzynarodowym. Tym bardziej, że – jak już zaznaczono – w 2012 roku istotnym wsparciem dla chińskiej gospodarki był właśnie handel zagraniczny. W efekcie jego wzrostu Chiny ponownie zwiększyły swój udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie światowym (odpowiednio do 11,4% oraz 10%), a relatywnie wysoka dynamika obrotów handlowych spowodowała, że nadwyżka handlowa przekroczyła poziom 230 mld USD¹¹⁰. Najnowsze dane potwierdzają również tezę o kluczowej roli handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym Chin. W 2013 roku chiński eksport wzrósł o 7,9%, a import o 7,3% w stosunku do roku poprzedniego. W tym okresie obroty handlowe Chin wyniosły ponad 4,1 bln USD, z czego 2,2 bln USD wyniósł eksport, a import ponad 1,9 bln USD¹¹¹.

¹⁰⁷ *Chinese economy: Main engine for world economic recovery*, <http://english.mofcom.gov.cn> [dostęp: 19.11.2013].

¹⁰⁸ Władze Chin podkreślają, że wzrost popytu wewnętrznego, szczególnie konsumpcyjnego, jest kluczowy dla długoterminowego rozwoju gospodarczego Chin. Jeszcze w 2010 roku chiński rząd kontynuował wdrażanie programów mających pobudzić krajową konsumpcję. Por. *Trade Policy Review, China, Report by China*, WT/TPR/G/264, 2012.

¹⁰⁹ K. Marczewski (red.), *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2011–2014*, IBRKK, Warszawa 2013, s. 103–104.

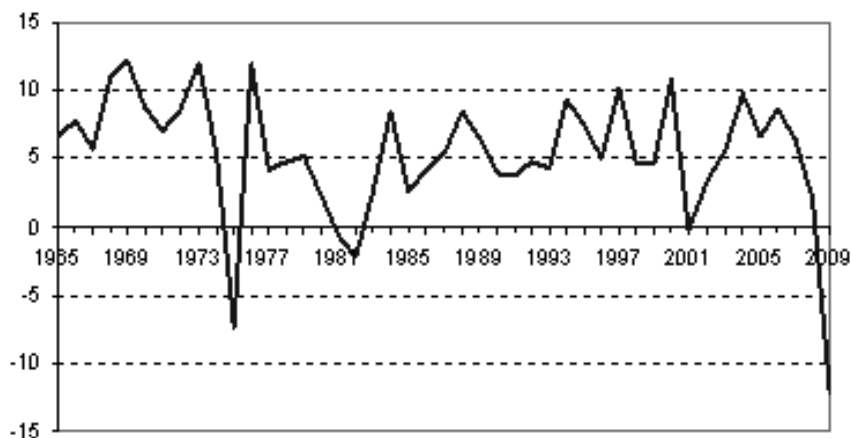
¹¹⁰ Por. dane Aneksu statystycznego, Tabela A3.

¹¹¹ *Brief Statistics on China's Import & Export in October 2013*, <http://search.mofcom.gov.cn> [dostęp: 15.11.2013] oraz *Key Indicators for Asia and the Pacific 2014*, Asian Development Bank 2014.

3.2.1. Handel światowy w czasie kryzysu

Kryzys gospodarczy wpłynął negatywnie na handel światowy. Odnotowany 12% spadek w jego rozmiarach w 2009 roku był znacznie większy niż przewidywano, przekroczył on również wcześniejsze prognozy Światowej Organizacji Handlu, które wynosiły 10%¹¹². Warto zaznaczyć, że od 1965 roku handel światowy doznał spadku jeszcze w trzech innych okresach (wynosiły one odpowiednio: 0.2% w roku 2001, 2% w 1982, oraz 7% w 1975), ale żaden z nich nie był tak dotkliwy i nie osiągnął takich rozmiarów jak obecny (por. Rysunek 15).

Rysunek 15. Rozmiary światowego eksportu towarów w latach 1965–2009 (roczna zmiana procentowa)



Źródło: opracowano na podstawie danych Sekretariatu WTO 2010, <http://www.wto.org> [dostęp: 12.12.2012].

W czwartym kwartale 2008 roku łączna wartość chińskiego importu oraz eksportu również osiągnęła niski poziom wzrostu wynoszący zaledwie 1,6% w stosunku do tego okresu z poprzedniego roku, w porównaniu ze wzrostem na poziomie 24,7%, 26,9% i 24,3% zarejestrowanym odpowiednio w poprzednich trzech kwartałach. W czwartym kwartale pierwszy spadek odnotowano w listopadzie, z tempem wzrostu wynoszącym 9,3%. Był to pierwszy miesięczny spadek liczony rok do roku w ogólnej wartości chińskiego eksportu i importu od marca 2002 roku. W grudniu wartość ta nadal spadała (o 11,2%). W pierwszym kwartale 2009 roku import i eksport ogółem spadły dalej o 24,9%. W kolejnych okresach wartość ta nie była już tak wysoka, jednak nadal osiągała odpowiednio 22% i 16,6% w drugim i trzecim kwartale 2009 roku¹¹³.

¹¹² WTO News: 2010 Press Releases, *Trade to expand by 9,5% in 2010 after a dismal 2009*, Press/598, 26 March 2010.

¹¹³ Por. E. Majchrowska, *Chiny wobec światowego kryzysu gospodarczego 2007/2008+*, dz. cyt., s. 219 i nn.

Wskazywano na kilka powodów, które wywołały tak głęboki spadek handlu światowego, wliczając w to również stosowanie niektórych środków protekcjonistycznych. Jednak za jego najważniejszą przyczynę uznano ostre kurczenie się popytu globalnego. Było ono wzmacniane faktem, że spadek w handlu przebiegał równocześnie między krajami i regionami. Ponadto recesja spowodowała, że gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa redukowały wydatki na wszelkiego typu produkty, zwłaszcza produkty trwałe (np. samochody) oraz dobra inwestycyjne, takie jak np. maszyny przemysłowe. Ich zakup mógł zostać łatwo odłożony w odpowiedzi na zwiększoną gospodarczą niepewność. Ponadto fakt, że niektóre produkty stanowią nieproporcjonalnie duży udział w handlu światowym, w porównaniu z ich udziałem w całkowitej produkcji, mógł przyczynić się do osłabienia światowych przepływów handlowych. Jako przykład można wskazać tu przemysłowe dobra konsumpcyjne (*consumer durables*) oraz dobra inwestycyjne, które stanowią relatywnie małą część globalnej produkcji, ale dużą część handlu światowego. W konsekwencji spadek popytu na te produkty może mieć większy wpływ na handel niż na PKB.

3.2.2. Prognozy handlu światowego

Mimo sprzyjających prognoz dotyczących wzrostu handlu światowego, prezentowanych w licznych raportach, w tym też w opracowaniach Światowej Organizacji Handlu, sytuacja ukształtowała się nieco inaczej. Raport WTO z marca 2010 roku¹¹⁴ mówił, że bez większych wstrząsów w gospodarce światowej globalny handel towarami powinien powrócić na normalną, wznoszącą się trajektorię do końca roku 2010, chociaż niektóre odchylenia od poprzedniego trendu będą utrzymywały się przez nieokreślony bliżej okres. Według tego raportu eksport miał wzrosnąć o 9,5% jeszcze w 2010 roku (z czego eksport krajów rozwiniętych miał osiągnąć wzrost na poziomie 7,5%, a reszty świata – krajów rozwijających się oraz WNP – 11%). Sugerowano jednak, że nawet tempo wzrostu na poziomie 9,5% nie jest wystarczające, aby spowodować szybki powrót do poziomu sprzed kryzysu już w 2010 roku i nawet 11% prognoza dla krajów rozwijających się nie zmieni tej sytuacji. Jednak dwa lata wzrostu w tym tempie miały zaowocować przewyższeniem poziomu z roku 2008. Z kolei kraje rozwinięte potrzebowały na to trzech lat.

W momencie kiedy odbudowa gospodarki światowej zaczęła wyglądać mniej pewnie, podobne stały się prognozy dotyczące handlu. WTO skorygowała w dół prognozy kolejnego raportu dotyczącego tempa wzrostu handlu światowego w 2011 (z wcześniej ogłoszonych 6,5% do 5,8%)¹¹⁵. Negatywnej rewizji zostały poddane również prognozy tempa wzrostu eksportu z krajów rozwiniętych (z 4,5% do 3,7%) oraz dla reszty świata (z uwzględnieniem krajów rozwijających

¹¹⁴ WTO News: 2010 Press Releases, *Trade to expand by 9,5% in 2010 after a dismal 2009*, Press/598, 26 March 2010.

¹¹⁵ Annual Report by the Director-General, WT/TPR/OV/14, *Overview of developments in the international trading environment*, 21 November 2011.

się oraz WNP) z 9,5% do 8,5%. Ostatecznie w roku 2011 tempo to wyniosło mniej niż zakładano (5,2%), a rok później już tylko 2%. Oczekiowano, że w roku 2013 wyniesie ono 3,3%, co i tak było zdecydowanie poniżej średniej z ostatnich 20 lat (5%) oraz z okresu przed kryzysem (6%). Ostatecznie wyniosło tylko 2,1%. Pierwsze szacunki dotyczące lat 2014 i 2015 mówiły o tempie wzrostu handlu światowego w granicach 5%. Jednak ostatnie prognozy szacują je na 3% i 4% odpowiednio w roku 2014 i 2015. Jeśli chodzi o Chiny, to według prognoz nadal będą one wyprzedzać wiodące gospodarki, jednak w związku z kryzysem strefy Euro eksport będzie ograniczany słabym popytem krajów europejskich. W rezultacie rok 2014 może być podobny do roku poprzedniego, zarówno pod względem wzrostu w handlu i PKB, czyli poniżej długookresowej średniej¹¹⁶.

Ówczesny Dyrektor Generalny Światowej Organizacji Handlu, Pascal Lamy, w swoim rocznym raporcie z listopada 2011 roku skierowanym do członków WTO zaznaczył i ostrzegł, że jednostronne działania mające na celu ochronę przemysłów krajowych nie rozwiążą globalnych problemów, a mogą jedynie pogorszyć sytuację poprzez wywołanie spirali reakcji wet za wet, w których każdy kraj dozna strat¹¹⁷. Zaznaczył również, że „w tych trudnych czasach wielostronny system handlowy po raz kolejny udowodnił swoją wartość, a zasady i reguły WTO pomogły rządów w utrzymaniu otwartości rynków, jednak należy pamiętać, aby nie wykoleić gospodarczego ożywienia działaniami protekcjonistycznymi”¹¹⁸.

Według raportu z października 2011, przygotowywanego wspólnie przez OECD, WTO oraz UNCTAD, dotyczącego krajów G-20, wzrasta zagrożenie dla gospodarki światowej, która po pozytywnych sygnałach poprawy dostrzeganych w okresie końca 2010 roku i początku 2011 roku weszła w niebezpieczną fazę niepewności. Raport wskazuje ponadto na istotne znaczenie, jakie w dobie kryzysu odgrywa wielostronny system handlowy WTO, który ma być zabezpieczeniem przed możliwością podejmowania działań protekcjonistycznych¹¹⁹.

Warto podkreślić, że obecny kryzys gospodarczy wpłynął na gospodarki wschodzące w znacznie mniejszym stopniu niż na kraje rozwinięte. To odróżnia go od poprzednich światowych recesji. Dlatego też dynamicznie rozwijające się kraje, takie jak Chiny, przejęły rolę światowej lokomotywy wzrostu. Kryzys ukazał skalę i tempo zachodzących już od pewnego czasu zmian o charakterze ekonomicznym oraz rosnącą rolę gospodarek wschodzących, które właśnie w okresie recesji istotnie zwiększyły swój udział w światowym rynku. Warto podkreślić również, że stosowane do tej pory określenie tzw. „dwóch prędkości”, odnoszące się do różnic we wskaźnikach wzrostu gospodarczego między krajami rozwi-

¹¹⁶ WTO News: 2013 Press Release, *Trade to remain subdued in 2013 after sluggish growth in 2012 as European economies continue to struggle*, Press/688, 10 April 2013.

¹¹⁷ WTO: 2011 News Items, *Reports on recent trade developments. Lamy calls for trade opening to continue as global economic outlook worsens*, 21 November 2011.

¹¹⁸ WTO News: 2010 Press Releases, *Trade to expand by 9,5% in 2010 after a dismal 2009*, Press/598, 26 March 2010.

¹¹⁹ Szerzej na ten temat w punkcie 3.3. Por. *Reports on G20 trade and investment measures* (May to mid-October 2011), OECD/WTO/UNCTAD, 25 October 2011.

jającymi się a rozwiniętymi, zastąpione zostało mianem „wzrostu o trzech prędkościach” (*three speed growth*), co podkreśla dysproporcje związane z tempem wzrostu również w ramach grupy krajów wysoko rozwiniętych (szczególnie jeśli chodzi o USA oraz kraje strefy Euro)¹²⁰.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że największy wkład w tempo wzrostu handlu światowego w roku 2012 miały kraje Azji, w tym Chiny¹²¹.

3.3. Problem protekcjonizmu w świetle następstw światowego kryzysu gospodarczego

Problem protekcjonizmu warto przeanalizować w kontekście następstw kryzysu gospodarczego 2008+, który spowodował istotny spadek obrotów w handlu międzynarodowym¹²². Warto zaznaczyć, że spadek ten był szybszy od spadku PKB, a zjawisko to dotyczyło szczególnie gospodarek otwartych (które są bardziej podatne na wstrząsy zewnętrzne), zdecydowanie bardziej niż gospodarek o niskim stopniu umiędzynarodowienia. Ta sytuacja rodzi uzasadnienie powrotu do działań protekcjonistycznych, prowadzących do pogłębiania kryzysu w następstwie dalszego ograniczania wymiany handlowej. W listopadzie 2008 roku w Waszyngtonie na szczycie grupy G20 (w ramach której wytwarzane jest prawie 90% światowego PKB oraz która odpowiada za 80% światowych obrotów handlowych) przedstawiciele największych państw zobowiązali się do niewprowadzania przez rok nowych barier w handlu towarami i usługami oraz w przepływie inwestycji, nienarzucania nowych ograniczeń eksportu lub wspierania go środkami niezgodnymi z zasadami WTO¹²³.

Wypełniając zalecenia G20, w analizach prowadzonych przez Światową Organizację Handlu koncentrowano się na środkach, które leżą w kompetencji organizacji, czyli głównie cłach, kontyngentach i licencjach. Z prezentowanych raportów wynikało, że nasilenie tendencji protekcjonistycznych państw grupy G20 osłabło po szczycie w okresie wrzesień 2009–luty 2010¹²⁴. Zjawisko to dotyczyło głównie cel (tzw. środków granicznych w imporcie). Z kolei najpopularniej-

¹²⁰ Por. World Economic Outlook (WEO): *Hopes, Realities, Risks*, World Economic and Financial Surveys, IMF, April 2013, s. 13 oraz K. Marczewski (red.), *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2011–2014*, dz. cyt., s. 8 i nn.

¹²¹ Tamże.

¹²² W pierwszym kwartale roku 2009 obroty handlowe krajów należących do G20 zmniejszyły się o 19,3% (PKB grupy tych krajów spadł o 6,3%, a zatrudnienie o 1,5%). W całym roku 2009 odnotowano spadek obrotów handlowych w ramach grupy o 12%. Por. *Seizing the Benefits of Trade for Employment and Growth*, OECD, ILO, The World Bank, World Trade Organization, 11–12 November 2010, s. 1112 [Raport końcowy przygotowany na szczyt w Seulu].

¹²³ Kolejne szczyty G20 odbyły się w: Londynie – kwiecień 2009, Pittsburgu – wrzesień 2009, Toronto – czerwiec 2010, Seulu – listopad 2010.

¹²⁴ WTO, OECD i UNCTAD (wspomagane przez Bank Światowy) wydały wspólnie 9 raportów.

sze środki dyskryminacyjne (środki ochrony handlu)¹²⁵, po spadku zanotowanym w raporcie trzecim z okresu marzec–połowa maja 2010, w raporcie czwartym z okresu połowa maja–połowa października 2010 znów odnotowały tendencję wzrostową. Generalnie w tym okresie udział importu objętego środkami protekcyjnymi krajów G20 w ich imporcie ogółem zmalał. Jednak kolejny, piąty raport nie napawał już takim optymizmem. W okresie objętym monitoringiem, czyli od połowy października 2010 do końca kwietnia 2011, większość rządów krajów G20 wprowadziła nowe środki ograniczające lub zniekształcające handel lub takie, które potencjalnie mogły się do tego przyczynić¹²⁶. Podczas gdy liczba środków protekcyjnych w handlu krajów grupy G20 była szacowana w raporcie czwartym ogółem na 54 (z utrzymującą się tendencją spadkową), to już w raporcie piątym wskazywano na 122. Choć tendencja wzrostowa dotyczyła wszystkich rodzajów środków, to była ona widoczna głównie w cłach (liczba ta wzrosła z 14 do 52). W okresie maj–październik 2010 środki protekcyjne państw G20 objęły 0,3% wartości ich importu, co odpowiadało 0,2% wartości importu światowego. W okresie objętym piątym raportem wartości te kształtowały się na poziomie wyższym, odpowiednio 0,6% i 0,5%¹²⁷. W kolejnym raporcie zaznaczono, że nic nie wskazuje na ograniczenie wprowadzania nowych środków restrykcyjnych lub podjęcie działań zmierzających do usuwania istniejących barier, szczególnie tych wprowadzonych od czasu początku kryzysu. W rzeczywistości tempo wprowadzania nowych ograniczeń przyspieszyło w okresie objętym raportem. Ponadto ocenia się, że protekcyjizm handlowy w niektórych krajach staje się polityczną odpowiedzią na bieżące problemy gospodarcze¹²⁸.

Warto zaznaczyć, że Chiny były krajem, wobec którego w okresie od listopada 2008 do listopada 2010 roku wprowadzono najwięcej środków dyskryminacyjnych. Liczba tych środków wyniosła 337, podczas gdy liczba partnerów wprowadzających te środki to aż 79¹²⁹.

Podczas prezentacji raportów w listopadzie 2010 roku przedstawiciele WTO, OECD oraz UNCTAD ostrzegli przed możliwością nasilenia działań protekcyjni-

¹²⁵ Pod tym pojęciem w raporcie mowa jest o wszczęciu postępowań antydumpingowych, antysubsydyjnych i ochronnych (*safeguards*), a nie o nałożonych środkach. Postępowanie nie musi kończyć się nałożeniem tych środków ochronnych.

¹²⁶ Jeśli chodzi o Chiny, w okresie od października 2008 do kwietnia 2011 roku, wprowadziły one m.in. następujące środki protekcyjne: cła eksportowe na pięć produktów (w tym na apatyt i krzem) – wzrosły one odpowiednio z 10% do 15% lub z 20% do 35%, eliminację obniżki podatku VAT na eksport produktów takich jak stal, krochmal, etanol i półprodukty z miedzi (od 15 lipca 2010 r.), wprowadzenie kontyngentów eksportowych na rzadkie minerały (28 grudnia 2010), ustalenie kontyngentu eksportowego na węgiel na poziomie 38 mln ton. Por. *Reports on G20 trade and investment measures* (mid-October 2010 to April 2011), OECD/WTO/UNCTAD, 24 May 2011, s. 24–26.

¹²⁷ Tamże, s. 5 i nn.

¹²⁸ Por. *Reports on G20 trade and investment measures* (mid-May to mid-October 2011), OECD/WTO/UNCTAD, 31 October 2011.

¹²⁹ *Tensions Contained... For Now: The 8th GTA Report*, red. S.J. Evenett, University of St. Gallen and Centre for Economic Policy Research, London 2010, s. 24.

stycznych, co mogłoby być spowodowane stałym wysokim poziomem bezrobocia w wielu państwach G20, występujących między nimi nierównowagą makroekonomiczną oraz napięciami w polityce kursowej¹³⁰.

Raport z listopada 2010 roku wskazywał jednak, że mimo wprowadzenia instrumentów restrykcyjnych protekcyjizm w handlu nie był głównym czynnikiem, który wpłynął na załamanie światowego handlu. Problemem tym był spadek popytu. Ekspersi Banku Światowego oszacowali, że w roku 2009, wskutek podniesienia stopnia protekcji celnej oraz nałożenia ceł antydumpingowych, obroty światowego handlu mogły spaść o ok. 43 mld USD. Według szacunków WTO, w roku 2009 import światowy zmniejszył się o 24%, jednakże zmiany wywołane instrumentami polityki handlowej mogły przyczynić się do spadku importu światowego najwyżej o 2%¹³¹.

Pewne odwrócenie tych tendencji nastąpiło w 2010 roku. Rozmiary światowego handlu towarami wzrosły wtedy o 14,5%. W roku 2010 światowy eksport towarów wzrósł o 22%, osiągając wartość 14,9 bln USD¹³². Jeśli chodzi o Chiny, stopa wzrostu eksportu wyniosła 25% w roku 2010, rok później niewiele ponad 20%, a w roku 2012 już tylko 7,9%. Stopa wzrostu importu wynosiła w tych latach odpowiednio 30%, 24,9% oraz 4,3%¹³³. Te dane pokazują w jaki sposób handel pomógł uchronić się przed recesją w 2010 roku.

Jednak w kolejnym raporcie WTO, OECD oraz UNCTAD z 24 maja 2011 roku wskazano, że rządy krajów grupy G20 wprowadziły więcej barier handlowych (włączając w to ograniczenia eksportowe) w poprzednich sześciu miesiącach niż w okresach wcześniejszych od momentu początku kryzysu gospodarczego. Mimo że przyspieszyły również działania mające na celu obniżenie barier handlowych, nowe środki protekcyjnistyczne podjęte przez kraje G20 w okresie od października 2010 do kwietnia 2011 stanowiły około 0,6% całkowitego importu krajów G20, co również jest wartością wyższą w stosunku do poprzedniego

¹³⁰ Np. w Chinach stopa bezrobocia wyniosła w 2010 roku 4,1%, a w roku 2012 i 2013 kształtowała się na poziomie 6,4% (przy czym oficjalne dane uwzględniają jedynie bezrobocie w miastach). Inaczej było już np. w stosunku do gospodarek strefy Euro – średnia stopa bezrobocia wyniosła w 2010 roku 10,1%, a w roku 2012 już 11,4% (przy czym np. w Niemczech 5,5%, a w Hiszpanii 25%), z prognozami przekraczającymi 12% na rok 2014. Por. World Economic Outlook (WEO): *Slowing Growth, Rising Risks*, World Economic and Financial Surveys, IMF, September 2011; World Economic Outlook (WEO): *Transitions and Tensions*, World Economic and Financial Surveys, IMF, October 2013. Por. również E. Kaliszuk, *Czy kryzys gospodarczy spowodował wzrost protekcyjizmu w handlu?*, „Wspólnoty Europejskie” 2011, nr 1(206), s. 34.

¹³¹ Szerzej na ten temat zob. H.L. Kee, C. Neagu, A. Nicita, *Is Protectionism on the Rise? Assessing National Trade Policies during the Crisis of 2008*, Policy Research Working Paper 5274, The World Bank, 2010 oraz E. Kaliszuk, *Czy kryzys gospodarczy spowodował wzrost protekcyjizmu w handlu*, dz. cyt., s. 35.

¹³² WTO News: 2011 Press Releases, *Trade growth to ease in 2011 but despite 2010 record surge, crisis hangover persists*, Press/628, 7 April 2011.

¹³³ Por. dane Aneksu statystycznego.

okresu (0,3%). Te wartości należy dodać do łącznego wyniku światowego handlu dotkniętego nowymi ograniczeniami od czasu początku kryzysu¹³⁴.

W okresie objętym ósmym raportem (połowa maja–połowa października 2012) gospodarka światowa napotkała wiele przeciwności. Mimo wielu podjętych działań, które miały na celu powstrzymanie spowolnienia wzrostu gospodarczego, dane dotyczące produkcji i zatrudnienia w wielu krajach nie spełniły oczekiwań. W związku z tym WTO skorygowała poprzednie prognozy dotyczące wzrostu w handlu światowym w 2012 roku z 3,7% do 2,5% (ostatecznie wyniosło mniej, bo tylko 2%). W odniesieniu do roku 2013 wzrost ten szacowany był pierwotnie na 4,5%, a następnie na 3,3%. Jak już wspomniano, ostatecznie wyniósł tylko 2,1%. Odnotowano jednak spowolnienie w nakładaniu nowych środków ograniczających handel. Niemniej jednak nowe ograniczenia są dodawane do tych wprowadzonych od momentu wybuchu kryzysu światowego, które zresztą w większości są dalej utrzymywane. Dlatego też konieczne jest podwojenie wysiłków zmierzających do utrzymania otwartych rynków oraz liberalizowania handlu jako sposobu na spowolnienie wzrostu globalnego. Ograniczenia handlowe oraz polityka „koncentrowania się na krajowych problemach” mogą doprowadzić jedynie do pogorszenia globalnej sytuacji oraz stwarzają niebezpieczeństwo reakcji odwetowych¹³⁵.

W okresie objętym ósmym raportem zarejestrowano 71 nowych środków ograniczających handel (*new trade restrictive measures*), które objęły 0,4% wartości importu krajów G20, co odpowiadało 0,3% wartości importu światowego. Raport dziewiąty, obejmujący okres do połowy maja 2013 roku ukazał kolejny wzrost działań protekcyjnych (nałożono 109 nowych środków). Podsumowanie danych dotyczących środków protekcyjnych oraz udziału importu objętego środkami restrykcyjnymi, zawartych w dziewięciu wydanych raportach, prezentują Tabele 15 i 16.

Tabela 15. Środki protekcyjności w handlu (kraje grupy G20)

Rodzaj środka	I raport: IV–VIII 2009 (5 m-cy)	II raport: IX 2009–II 2010 (6 m-cy)	III raport: III–połowa V 2010 (3 m-ce)	IV raport: połowa V–połowa X 2010 (5 m-cy)	V raport: połowa X 2010–IV 2011 (6 m-cy)	VI raport: V–połowa X 2011 (6 m-cy)	VII raport: połowa X 2011–połowa V 2012 (7 m-cy)	VIII raport: połowa V–połowa X 2012 (5 m-cy)	IX raport: połowa X 2012–połowa V 2013 (7 m-cy)
środki ochrony handlu	50	52	24	33	53	44	66	46	67

¹³⁴ *Report on G20 trade measures* (mid-October 2010 to April 2011), OECD/WTO/UNCTAD, 24 May 2011 oraz WTO: 2011 News Items, *Protectionist pressures on the rise, latest G20 monitoring report says*, 24 May 2011.

¹³⁵ Por. szerzej *Report on G20 trade and investment measures* (mid-May to mid-October 2012), OECD/WTO/UNCTAD, 31 October 2012.

w imporcie	21	29	22	14	52	36	39	20	29
w eksporcie	9	7	5	4	11	19	11	4	7
pozostałe	0	7	5	3	6	9	8	1	6
ogółem	80	95	56	54	122	108	124	71	109

Źródło: *Report on G20 trade and investment measures* (mid-May to mid-October 2012), OECD/WTO/UNCTAD, 31 October 2012 oraz *Report on G20 trade measures* (mid-October 2012 to mid-May 2013), OECD/WTO/UNCTAD, 17 June 2013. Uwaga: narzędzia zawarte w tabeli to te, które ograniczają, mogą ograniczać lub zniekształcać strumień handlu.

Tabela 16. Udział importu objętego środkami restrykcyjnymi krajów grupy G20 w imporcie światowym oraz imporcie krajów grupy G20 (w %)

Udział	X 2008– X 2009	XI 2009–V 2010	połowa V– połowa X 2010	połowa X 2010–IV 2011	V– połowa X 2011	połowa X 2011– połowa V 2012	połowa V– połowa X 2012	połowa X 2012– połowa V 2013	łącznie
w imporcie światowym	0,8	0,4	0,2	0,5	0,5	0,9	0,3	0,4	3,6
w imporcie krajów grupy G20	1,0	0,5	0,3	0,6	0,6	1,1	0,4	0,5	4,6

Źródło: *Report on G20 trade and investment measures* (mid-May to mid-October 2012), 31 October 2012 oraz *Report on G20 trade measures* (mid-October 2012 to mid-May 2013), 17 June 2013.

W omawianym okresie zmieniał się również udział importu objętego środkami restrykcyjnymi wśród krajów grupy G20. W efekcie, łącznie środkami tymi zostało objęte 3,6% importu światowego. Szczegółowe zestawienie prezentuje Tabela 16.

Globalny kryzys gospodarczy zwiększył ryzyko działań protekcyjnych w stosunku do Chin. Eksport z Chin, uwzględniający produkty z wielu przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, napotykał wzrastającą liczbę środków protekcyjnych. Można zauważyć również tendencję wzrastających napięć handlowych między Chinami a niektórymi ich partnerami handlowymi, szczególnie krajami rozwiniętymi. Statystyki rządu chińskiego pokazują, że w latach 2008 i 2009 Chiny były „celem” 210 postępowań, spośród których 141 przypadków zostało zarejestrowanych po wrześniu 2008 roku, czyli wówczas kiedy kryzys gospodarczy wszedł w fazę kulminacyjną. Zwłaszcza w 2009 roku liczba postępowań przeciwko Chinom wzrosła do 116, obejmując całkowite rozmiary handlu o wartości 12,7 mld USD¹³⁶.

W tym miejscu warto również poruszyć kwestie dotyczące dumpingu, który polega na sprzedaży przez zagranicznych producentów towarów poniżej ceny wewnętrznej kraju eksportu, a w skrajnym przypadku również poniżej kosztów produkcji tego towaru w eksportującym kraju. Jako cel takiego działania wska-

¹³⁶ Por. tamże.

zuje się tu wejście na zagraniczny rynek, utrzymanie się na nim w czasie gorszej koniunktury lub wyeliminowanie konkurencji. Zgodnie z regułami GATT/WTO¹³⁷, produkt uznawany jest za przedmiot dumpingu, jeżeli cena w eksporcie tego produktu eksportowanego z jednego kraju do drugiego jest niższa od porównywalnej ceny, jaka stosowana jest w normalnym obrocie handlowym w przypadku podobnego produktu przeznaczonego do konsumpcji w kraju eksportera¹³⁸. Według WTO wartość normalna (*normal value*) jest ceną danego produktu na rynku wewnętrznym kraju eksportera (*the price of the product in the domestic market of the exporting country*)¹³⁹. Z kolei różnica między wartością normalną a ceną dumpingową to tzw. marża dumpingu. WTO zezwala na stosowanie ceł antydumpingowych w celu ochrony przed dumpingiem, jednak konieczne jest udowodnienie stosowania tej praktyki i wywołanej przez nią szkody. Wysokość cła antydumpingowego wyznaczana jest na poziomie marży dumpingu¹⁴⁰.

W okresie 1995–2012 ilość wszystkich wszczętych postępowań przez członków WTO wyniosła 4230, z czego ostatecznie nałożono 2719 środków. Liczba postępowań wszczętych, jak i podjętych charakteryzowała się fluktuacjami w ramach całego omawianego okresu, jednak można zauważyć tendencję spadkową po roku 2002, aż do momentu wybuchu kryzysu światowego, co spowodowało wzrost tego typu działań. Sytuację tę obrazują Rysunki 16 i 17, dotyczące wszczętych postępowań antydumpingowych oraz nałożonych środków ochronnych.

Chiny nadal pozostają jednak krajem, na który nakładane jest najwięcej środków ochrony handlu (*trade remedy measures*). Statystyki prowadzone przez WTO pokazują, że w 2008 roku członkowie WTO wszczęli w sumie 76 postępowań antydumpingowych przeciwko Chinom, co stanowiło ponad 35% wszystkich postępowań w tym roku. Sytuacja ta wyglądała podobnie w latach kolejnych (2009–2012) i oscylowała wokół 30% wszystkich postępowań nakładanych przez członków WTO w danym roku. Ogółem w latach 1995–2012 wszczęto 916 postępowań przeciwko Chinom, z czego nałożono aż 664 środki antydumpingowe. Dla porównania warto zaznaczyć, że drugim w kolejności państwem, na które nałożono najwięcej środków była Korea Południowa, przy czym jest ich ponad trzykrotnie mniej niż w stosunku do Chin (postępowania wszczęte – 306, środki nałożone – 181)¹⁴¹.

¹³⁷ Mowa tu o art. VI GATT 1994 oraz Porozumieniu w sprawie stosowania art. VI GATT 1994. Zob. *Agreement on Implementation of Article VI (Anti-dumping)*, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm#fAgreement [dostęp: 27.06.2013].

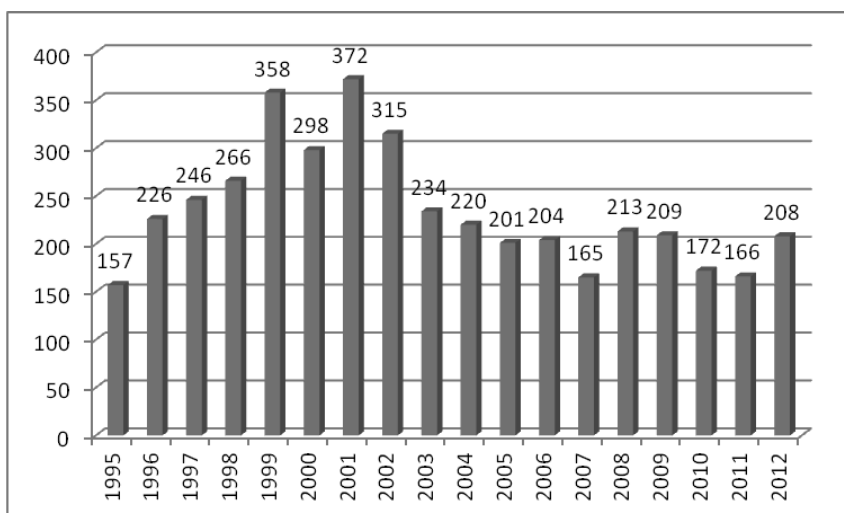
¹³⁸ Można wyróżnić dumping stały lub okresowy. Por. szerzej na ten temat J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 90–91.

¹³⁹ *Agreement on Implementation of Article VI (Anti-dumping)*, dz. cyt.

¹⁴⁰ Por. również Z. Kamecki, A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Propedeutyka międzynarodowych stosunków gospodarczych*, IKCHZ, Warszawa 1993, s. 244.

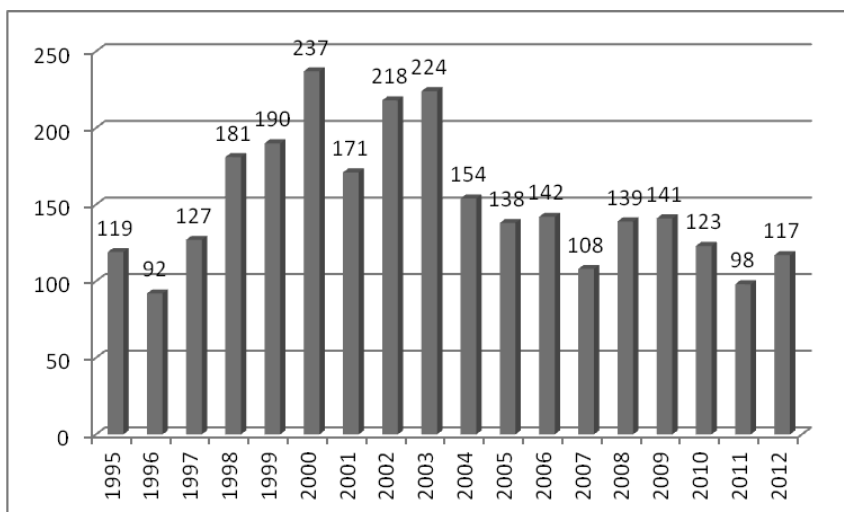
¹⁴¹ Obliczenia własne na podstawie danych z raportów częściowych krajów członkowskich WTO, http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm [dostęp: 1.07.2013].

Rysunek 16. Liczba wszczętych przez członków WTO postępowań antydumpingowych w latach 1995–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów częściowych krajów członkowskich WTO, http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm [dostęp: 1.07.2013].

Rysunek 17. Liczba nałożonych przez WTO środków ochronnych w latach 1995–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów częściowych krajów członkowskich WTO, http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm [dostęp: 1.07.2013].

Na uwagę zasługuje również wysoka kumulacja zasięgu sektorowego działań antydumpingowych. W omawianym okresie prawie połowa wszystkich spraw dotyczyła produktów stalowych i chemikaliów¹⁴².

Bardzo często z postępowań antydumpingowych korzysta UE, która np. w 2011 roku wszczęła 8 nowych postępowań antydumpingowych dotyczących chińskiego importu¹⁴³. W okresie od 1995 do końca 2012 roku Unia Europejska wszczęła łącznie 451 postępowań, z czego prawie 25% (111 postępowań) dotyczyło Chin. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku Stanów Zjednoczonych – ze wszystkich 469 wszczętych postępowań w omawianym okresie aż 112 dotyczyło chińskiego importu (co stanowiło prawie 24%).

Warto zaznaczyć, że Chiny są jednocześnie krajem, który dość często sam inicjuje działania antydumpingowe. Środki antydumpingowe chronią krajowych producentów przed konkurencją ze strony importowanych produktów. W omawianym okresie Chiny wszczęły w sumie 200 postępowań obejmujących import produktów z 26 państw lub regionów (najwięcej dotyczyło USA i Japonii, odpowiednio 36 i 34). Jeśli chodzi o środki antydumpingowe nałożone, ich liczba kształtowała się na poziomie 156 (po 27 na produkty z USA i Japonii, 26 na produkty z Korei Południowej). Zdecydowaną większość produktów objętych chińskimi postępowaniami stanowiły produkty chemiczne (58%)¹⁴⁴.

Można zatem zauważyć tendencję narastającą jeśli chodzi o działania antydumpingowe podejmowane przeciwko Chinom. Dotyczy to zarówno liczby spraw, jak i odsetka wszystkich działań podejmowanych przez członków WTO. Sytuacja ta jest z pewnością odzwierciedleniem zarówno dynamiki chińskiego eksportu, jak i warunków, które zostały narzucone w protokole akcesyjnym w związku ze statusem Chin w WTO jako kraju „bez gospodarki rynkowej”, co umożliwia stosowanie arbitralnego podejścia przy wyznaczaniu marży dumpingu. Ponadto, ze względu na ogólny spadek liczby spraw antydumpingowych po roku 2002, wzrost liczby postępowań dotyczących Chin wskazuje na nasilenie działań dyskryminacyjnych w stosunku do tego kraju¹⁴⁵.

¹⁴² Było to 2039 spraw ze wszystkich zainicjowanych 4230 w latach 1995–2012.

¹⁴³ Sprawy te dotyczyły m.in. grzejników aluminiowych, produktów chemicznych oraz produktów z protein sojowych. W 2011 r. UE nałożyła 4 tymczasowe cła antydumpingowe, m.in. na włókna szklane i rury stalowe. Ponadto, w efekcie przeglądów okresowych, zmodyfikowano lub utrzymano cła antydumpingowe na 53 różne produkty importowane z Chin. Dotyczyło to głównie produktów chemicznych i wyrobów stalowych. *Anti-dumping, anti-subsidy, safeguard. Statistic Covering. Full year 2011*, European Commission, Brussels, December 2011.

¹⁴⁴ Obliczenia własne na podstawie danych z raportów cząstkowych krajów członkowskich, http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm [dostęp: 1.07.2013].

¹⁴⁵ USA i UE w sprawach przeciwko chińskiemu importowi opierają się na porównywaniu cen eksportowych produktów chińskich z cenami tego samego typu produktów z kraju trzeciego, przy czym często za „kraj trzeci” uznawano np. USA. W takiej sytuacji stwierdzenie dumpingu jest dość łatwe, jeśli porówna się ceny chińskich produktów z cenami kraju rozwiniętego. Por. szerzej na ten temat B. Hoekman, K. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu*, dz. cyt., s. 459–460.

Ogólny trend ostatnich lat pokazuje na wzrost globalnego protekcjonizmu handlowego w stosunku do Chin, a ilość wytaczanych im spraw ma tendencję wzrostową. Najważniejszy jest jednak fakt, że Chiny stały się potęgą i utrzymują bardzo wysoką pozycję w handlu światowym bez względu na dyskryminacyjne traktowanie.

Do momentu utrzymywania się osłabienia gospodarczego naciski protekcjonistyczne również będą się utrzymywać i mogą stać się bardzo silne. Zagrożenie protekcjonizmem obecnie może być większe niż kiedykolwiek od początku kryzysu.

4. Implikacje członkostwa Chin w WTO

Akcesja Chin do WTO wiąże się z podporządkowaniem chińskiej polityki handlowej regułom obowiązującym w tej organizacji. W wyniku zniesienia lub też istotnej redukcji barier ograniczających handel nastąpiła znaczna intensyfikacja chińskich obrotów handlowych.

W związku z akcesją oczekiwano, że najbardziej istotne znaczenie, wynikające właśnie z członkostwa w WTO, będzie miał wzrost chińskiego eksportu (który przed akcesją nie charakteryzował się zbyt wysoką dynamiką). Tak też się stało, a konsekwencją tej sytuacji było zajęcie przez Chiny pozycji lidera w eksporcie światowym już w roku 2009. Nastąpił również rozwój stosunków handlowych z kluczowymi partnerami Chin, zarówno w regionie Azji Pacyfiku, jak i krajami rozwiniętymi.

Celem tego rozdziału jest przedstawienie skutków członkostwa Chin w WTO w kontekście korzyści oraz ewentualnych zagrożeń, jakie wiążą się przede wszystkim z wpływem na chiński handel zagraniczny, handel Chin z krajami regionu Azji Pacyfiku oraz krajami rozwiniętymi (USA i UE). Ponadto istotny jest w tym kontekście wpływ członkostwa Chin na funkcjonowanie Światowej Organizacji Handlu oraz na stosunki gospodarcze z Polską.

4.1. Wpływ członkostwa w WTO na obroty handlu zagranicznego Chin

Istotny wzrost znaczenia Chin w handlu międzynarodowym należy z pewnością do najbardziej spektakularnych zjawisk gospodarczych współczesnego świata. W ciągu ostatnich lat społeczność międzynarodowa była świadkiem dynamicznego wzrostu udziału chińskiej gospodarki zarówno w globalnym eksporcie, jak i imporcie. Wynikiem olbrzymiego wzrostu obrotów handlowych Chin po akcesji do WTO było zajęcie przez nie w końcu ubiegłej dekady pozycji lidera w handlu światowym. Warto zaznaczyć, że Chiny cechuje tak wysoka dynamika obrotów handlowych, jakiej nie notują inne gospodarki o porównywalnym udziale w handlu światowym. Co więcej, dynamika ta była utrzymywana w Chinach nie tylko w okresach ożywienia na rynku światowym, ale również w czasie gorszej koniunktury¹.

¹ Por. punkt 3.2.

Członkostwo w WTO wpłynęło istotnie na wzrost obrotów handlu zagranicznego Chin. W okresie poakcesyjnym nastąpił dynamiczny wzrost zarówno chińskiego eksportu, jak i importu towarów. W okresie 2002–2012 chińskie obroty handlowe wzrastały średnio z roku na rok o 20,1% (z czego eksport o 20,4%, natomiast import o 19,9%)². W roku 2001 wartość eksportu Chin wyniosła prawie 266,1 mld USD, natomiast w roku 2012 osiągnęła już 2048,7 mld USD. Nastąpił więc w tym okresie prawie ośmiokrotny wzrost wartości eksportu. Podobnie sytuacja ta kształtowała się w odniesieniu do chińskiego importu. W roku 2001 wartość ta wyniosła 243,6 mld USD, natomiast w roku 2012 osiągnęła poziom 1818,4 mld USD (ponad siedmiokrotny wzrost)³.

Dynamiczny wzrost wartości eksportu oraz importu pozwolił Chinom na zajęcie pozycji lidera w tym zakresie. Po akcesji do WTO nastąpiła istotna zmiana pozycji Chin w handlu światowym, co było efektem znaczącego wzrostu udziału Chin zarówno w globalnym eksporcie, jak i imporcie towarów⁴. W momencie akcesji, czyli w roku 2001, Chiny zajmowały szóstą pozycję zarówno w światowym eksporcie, jak i imporcie towarów (z udziałami wynoszącymi odpowiednio 4,4% oraz 3,9%)⁵. Można zauważyć, że od chwili uzyskania członkostwa udział Chin w światowym eksporcie towarów wzrastał średnio o 1 punkt procentowy rocznie, w efekcie czego już w roku 2009 Chiny zajęły pozycję lidera w tym zakresie. Przesunęły się również wtedy na pozycję drugą pod względem udziału w światowym imporcie towarów⁶.

W tym kontekście wskazane jest również pokazanie udziału Chin w światowym eksporcie towarów na przestrzeni całego okresu funkcjonowania systemu GATT/WTO, gdyż z tej analizy jasno wynika, że akcesja do struktur tej organizacji była kluczowym czynnikiem, który wpłynął na zmianę pozycji chińskiej gospodarki na rynku światowym (por. Rysunek 18)⁷.

Jeszcze dokładniej sytuację tę można przedstawić analizując poszczególne okresy, począwszy od momentu rozpoczęcia reform i przyjęcia strategii otwarcia chińskiej gospodarki. Od tego czasu udział Chin w światowym eksporcie towarów systematycznie wzrastał, jednak do pierwszej połowy lat 90. ubiegłego wie-

² Por. dane Aneksu statystycznego, Tabela A9.

³ Por. dane Aneksu statystycznego, Tabela A3.

⁴ Od momentu otwarcia gospodarki udział Chin w światowym handlu wykazywał tendencję wzrostową. Proces ten rozpoczął się relatywnie wolno w latach 80. ubiegłego wieku po złagodzeniu obowiązkowej i skomplikowanej kontroli eksportu oraz importu, a przyspieszył znacznie w latach 90. wraz z reformami handlu zawierającymi znaczące obniżki cł. Jednak zdecydowana zmiana pozycji Chin w handlu światowym nastąpiła po akcesji do struktur WTO.

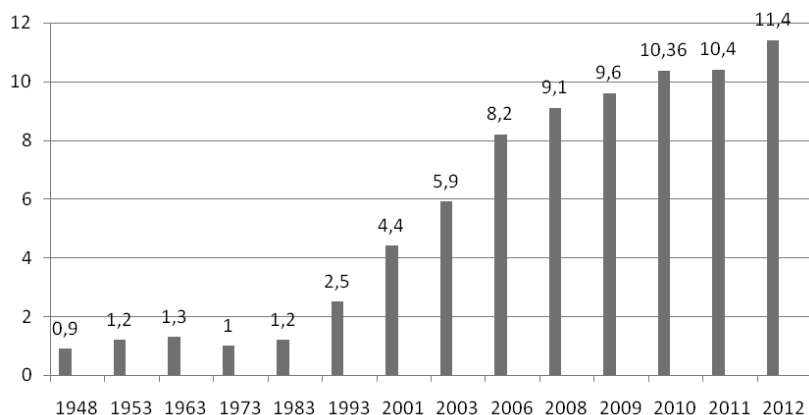
⁵ Por. *International Trade Statistics 2002*, WTO 2002, s. 25 i 34.

⁶ Chiny zajęły wtedy również odpowiednio 5 i 4 pozycję w światowym eksporcie i imporcie usług. Por. *Trade Profiles*, WTO 2010, s. 38.

⁷ Wzrost udziału Chin w światowym eksporcie między rokiem 1993 a 2001 z 2,5% do 4,4% wiązał się z działaniami dostosowawczymi Chin w kontekście planowanej wówczas akcesji do WTO. Por. punkt 2.5.

ku był to jednak wzrost bardzo umiarkowany, nawet z okresowymi spadkami, oscylujący w granicach 1–2%. Zdecydowany, prawie dwukrotny, wzrost udziału Chin w światowym eksporcie można było zaobserwować już w okresie między 1993 a 2001 rokiem (z 2,5% do 4,4%), co wiąże się z działaniami dostosowawczymi przed akcesją do WTO. W kolejnych latach po akcesji udział Chin w światowym eksporcie wzrastał już systematycznie, a między rokiem 2002 a 2012 wzrósł ponad dwukrotnie (wzrost odpowiednio z 5,2% do 11,4%). Bardzo podobnie sytuacja wygląda w kwestii udziału Chin w światowym imporcie towarów: do początku lat 90. notuje się umiarkowany wzrost na poziomie 1–2%; między rokiem 1993 a 2001 następuje zwiększenie udziału z 2,8% do 3,9%; w latach kolejnych obserwuje się systematyczny progres, czego efektem jest znów ponad dwukrotny wzrost między rokiem 2002 a 2012 (wzrost z 4,5% do 10%)⁸.

Rysunek 18. Udział Chin w światowym eksporcie towarów w latach 1948–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie Aneksu statystycznego.

W efekcie korzystnej sytuacji w obrotach handlu zagranicznego w okresie poakcesyjnym mamy do czynienia z narastającą nadwyżką handlową, czyli utrzymującym się dodatnim saldem bilansu handlowego. Nadwyżka ta wyniosła w 2001 roku 22,5 mld USD, a w 2012 roku osiągnęła już poziom 230,3 mld USD. W związku z utrzymującą się tendencją wzrostową (z wyjątkiem niewielkiego spadku w roku 2003 oraz w latach 2009–2011) nadwyżka ta jest źródłem rezerw walutowych, które są obecnie największe na świecie i wyniosły w roku 2012 ponad 3,3 bln USD (w momencie akcesji wynosiły 212 mld USD, czyli prawie 16-krotnie mniej)⁹. Chiny systematycznie powiększają swoje rezerwy walutowe. Rekordowy ich poziom z roku 2012 powiększył się o kolejne 500 mld USD i w roku 2013 przekroczył 3,8 bln USD¹⁰.

⁸ Por. Aneks statystyczny, Tabele A10 i A11.

⁹ Por. dane Aneksu statystycznego, Tabela A3.

¹⁰ Por. *Key Indicators for Asia and the Pacific 2014*, Asian Development Bank, 2014.

W tym miejscu warto dokonać porównania Chin z Indiami ze względu na fakt, że ich rola w gospodarce światowej jest coraz większa, przez co wpływają one również w istotny sposób na handel światowy. Ponadto zarówno Chiny, jak i Indie są członkami WTO, przy czym te ostatnie są członkiem WTO od 1995 roku¹¹. Oba kraje należą również do tzw. grupy krajów BRICS, która skupia gospodarki o coraz większym znaczeniu dla gospodarki światowej.

Udział Chin w światowym eksporcie i imporcie towarów wynosił w roku 2005 odpowiednio 7,3% i 6,1%, Indii 0,91% oraz 1,25%. Do 2011 roku Chiny odnotowały znaczny wzrost udziału, zarówno w światowym eksporcie, jak i imporcie (odpowiednio 10,4% oraz 9,46%), Indie odpowiednio 1,67% i 2,51%. Dla tego porównania istotne są ponadto dwa inne wskaźniki: otwarcie gospodarki (mierzone jako stosunek sumy eksportu i importu do PKB) oraz wartości obrotów handlu zagranicznego *per capita*. Zgodnie z danymi WTO¹², wyglądały one następująco: w przypadku Chin w latach 2005–2007 wskaźnik dotyczący otwarcia kształtował się na średnim poziomie 71,3%, średnia wartość obrotów handlowych *per capita* wyniosła w tym okresie 1483 USD. Dla Indii wskaźnik otwarcia utrzymywał się w tym okresie na średnim poziomie 44,7%, a wartość obrotów handlowych *per capita* średnio 389 USD¹³. Potwierdza to, że mimo spadku związanego ze światowym kryzysem gospodarczym, stopień otwarcia gospodarki chińskiej jest znacznie wyższy niż indyjskiej. Nieporównywalnie wyższy jest też wskaźnik poziomu obrotów handlu zagranicznego *per capita*. W tym kontekście warto powołać się na Katarzynę Żukrowską¹⁴, która podkreśla, że stopień otwarcia (mierzony udziałem wolnego handlu i wysokością stawek celnych)¹⁵ jest zdecydowanie wyższy w przypadku Chin niż Indii, a jednym z czynników przemawiających za taką sytuacją jest właśnie bardziej liberalna polityka handlowa Chin.

Dynamiczny wzrost obrotów chińskiego handlu zagranicznego po uzyskaniu członkostwa w WTO wiąże się również z napływem inwestycji zagranicznych, głównie bezpośrednich, które są jednym z najważniejszych sposobów pozyskiwania nowoczesnych technologii do danej gospodarki.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB, *foreign direct investment* – FDI) są podstawowym źródłem napływu kapitału¹⁶ do gospodarki chińskiej. Zgodnie

¹¹ Indie są jednym z 23 krajów, które podpisały GATT. Oznacza to, że są pierwotnym członkiem założycielem WTO.

¹² Por. *Trade Profiles*, WTO 2008.

¹³ W okresie 2009–2011 współczynniki te przyjmowały wartości na poziomie 53,2% oraz 2417 USD w przypadku Chin oraz odpowiednio 48,1% oraz 641 USD w przypadku Indii. Por. *Trade Profiles*, WTO 2012.

¹⁴ K. Żukrowska, *Chiny i Indie - dwie różne strategie rozwoju*, [w:] K. Kłosiński (red.), *Chiny – Indie. Ekonomiczne skutki rozwoju*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2008, s. 32 i nn.

¹⁵ Średnia stawka KNU (prosta) wyniosła w Chinach w 2010 roku 9,5%, a w Indiach 13%.

¹⁶ Wśród pozostałych form napływu kapitału wyróżnia się inwestycje portfelowe, kredyty oraz lokaty walutowe. Inwestycje portfelowe (*portfolio investment*) to obok ZIB drugi rodzaj inwestycji zagranicznych. Polegają one na zakupie papierów wartościowych emitowanych przez państwo, instytucje i przedsiębiorstwa mające siedzibę zagranicą.

z definicją wprowadzoną przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy, ZIB to inwestycje podejmowane przez rezydenta jednego kraju (bezpośredniego inwestora), mające na celu uzyskanie trwałego wpływu na przedsiębiorstwo w innym kraju¹⁷. Można wyróżnić dwie podstawowe formy ZIB, tzn. inwestycje typu *greenfield* oraz inwestycje w postaci fuzji (*mergers*) i przejęć (*acquisitions*), tzw. inwestycje M&A (*brownfield investment*). Inwestycje typu *greenfield*, charakterystyczne dla krajów rozwijających się, polegają na budowie od podstaw przez inwestora zagranicznego zakładu w kraju goszczącym. Inwestycje typu M&A dominują w krajach rozwiniętych i wiążą się najczęściej z nabyciem kontrolnego pakietu akcji przez jeden podmiot w drugim lub wspólną decyzję obu podmiotów o połączeniu swojej działalności, z założeniem że podmioty te zlokalizowane są w różnych krajach¹⁸.

Przed rokiem 1978 Chiny właściwie nie podejmowały współpracy produkcyjnej opartej na zagranicznych inwestycjach bezpośrednich. Zainicjowany reformami gospodarczymi z roku 1978 napływ ZIB do Chin (możliwy dzięki sukcesywnej eliminacji ograniczeń w ich przepływie) był początkowo niewielki¹⁹. W roku 1990 skumulowany napływ ZIB do ChRL wyniósł około 35 mld USD. Jednak już w latach 1991–1996 średnia roczna wartość napływu ZIB do Chin wynosiła ponad 25 mld USD, a średnia z lat 1995–2000 oscylowała już w granicach niespełna 42 mld USD. Wartość napływu ZIB do Chin w latach 1997–2012 obrazuje Tabela 17.

Tabela 17. Roczny napływ ZIB do Chin w latach 1997–2012 (w mld USD)

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
wartość	44,2	43,7	40,3	40,8	46,8	52,7	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5	108,3	95	114,7	124	121

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Investment Report 2003, *FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, UNCTAD, United Nations, New York–Geneva 2003; World Investment Report 2009, *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, United Nations, New York–Geneva 2009; World Investment Report 2013, *Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, UNCTAD, United Nations, New York–Geneva 2013.

Ich celem jest osiągnięcie zysku bez angażowania się w kontrolę działalności podmiotu emitującego. Charakterystyczny dla nich jest również krótszy horyzont czasowy. Por. J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012, s. 154.

¹⁷ *Balance of Payments Manual*, 5th edition, International Monetary Fund, Washington D.C. 1993.

¹⁸ Dana transakcja kwalifikowana jest jako ZIB w sytuacji zakupu co najmniej 10% akcji lub udziałów. Por. J. Rymarczyk (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, dz. cyt., s. 113 oraz J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, dz. cyt., s. 150 i nn.

¹⁹ Z początkiem lat 80. ubiegłego wieku utworzono pierwsze strefy ekonomiczne, które przyjmowały ZIB z Hongkongu oraz innych krajów. W latach 80. napływ ZIB wzrastał, jednak nadal był relatywnie niski i ograniczał się zasadniczo do spółek typu *joint ventures* z chińskimi przedsiębiorstwami państwowymi. W związku z wydarzeniami na Placu Tiananmen w Pekinie w 1989 roku wiele krajów wstrzymało inwestycje w Chinach.

Wzrost napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich towarzyszy członkostwu Chin w Światowej Organizacji Handlu. Z Tabeli 17 wynika, że istotny wzrost wartości napływu nastąpił w roku 2002, czyli po akcesji do WTO. Tendencja wzrostowa została utrzymana w kolejnych latach (poza rokiem 2009, co wiązało się ze światowym kryzysem gospodarczym), czemu sprzyja istniejąca nadal możliwość inwestowania w SSE²⁰.

Pod koniec lat 90. ubiegłego wieku zanotowano niewielki spadek napływu ZIB, jednak dynamika napływających ZIB osiągnęła ponownie roczny poziom ponad 10% po akcesji Chin do WTO. W latach 2001, 2002 i 2003 zanotowano globalny spadek napływu ZIB odpowiednio o 41%, 13% i 12%, jednak w Chinach odnotowano w tym okresie wzrost (odpowiednio o 15%, 13% i 1,4%). Rok później odnotowano globalny wzrost napływu ZIB jedynie o 2%, a w Chinach o 13%. Wzrastający udział Chin w światowym przepływie inwestycji spowodował, że Chiny są obecnie największym odbiorcą ZIB. Ponadto zobowiązania Chin podjęte w związku z akcesją do WTO pociągają za sobą zarówno liberalizację rynku kapitałowego, jak i dalszy postęp w kwestiach dotyczących zasad WTO, w tym odnoszących się do TRIPS oraz TRIMS. Te zmiany powodują, że do Chin napływa coraz więcej ZIB²¹.

Już w roku 2010 Chiny uplasowały się na trzeciej pozycji wśród odbiorców ZIB, po UE i USA. Do końca 2011 roku Chiny podpisały również ponad 130 wzajemnych umów inwestycyjnych (*bilateral investment agreements*)²². W roku 2012 aż 44% światowego napływu ZIB skierowane było tylko do pięciu krajów. Wśród nich na pierwszym miejscu znalazły się Chiny (253 mld USD, czyli aż 18% całkowitego napływu ZIB), natomiast kolejne miejsca zajęły USA (175 mld USD – 12,5%), Brazylia (65 mld USD – 4,6%), Wielka Brytania (63 mld USD – 4,5%) oraz Francja (62 mld USD – 4,4%)²³. Jeśli chodzi o skumulowaną wartość ZIB, Chiny zajęły w 2012 roku miejsce drugie (1,34 bln USD), po USA. W przypadku zagranicznych inwestycji Chin jest to miejsce 14 (502 mld USD)²⁴.

Od momentu otwarcia gospodarki Chiny przyjęły kompleksową strategię związaną z sukcesywnym dążeniem do rozwoju kraju, począwszy od regionów nadmorskich, a następnie regionów leżących wewnątrz kraju i regionów zachodnich (tzw. *Go West Strategy*). Poza omówionymi wcześniej SSE i tzw. miastami otwartymi, do połowy 2012 roku w Chinach utworzonych było już 141 tzw. kra-

²⁰ Ta kwestia wiąże się z zasadą równego traktowania przedsiębiorstw, a w tym kontekście szczególnie z licznymi preferencjami w SSE. Mimo zlikwidowania niektórych przywilejów (np. dotyczących podatków), tworzenie stref ekonomicznych jest kontynuowane, co związane jest nie tylko z dalszym funkcjonowaniem obecnych, ale również z uruchamianiem nowych, zwłaszcza w prowincjach centralnych i zachodnich.

²¹ Por. szerzej J. Whalley, X. Xin, *China's FDI and Non-FDI Economies and the Sustainability of Future High Chinese Growth*, National Bureau of Economic Research, Working Paper no. 12249, Cambridge MA, 2006, s. 2–4.

²² Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012, s. 18–19.

²³ *FDI in figures*, April 2013, www.oecd.org [dostęp: 20.08.2013].

²⁴ *The World Factbook*, CIA, USA 2013.

jowych stref rozwoju gospodarczego i technologicznego (*national economic and technological development zones*), 15 stref granicznej współpracy gospodarczej (*border economic cooperation zones*) oraz 53 krajowe strefy rozwoju przemysłu *high-tech* (*national high-tech industrial development zones*)²⁵. Zgodnie z przyjętymi założeniami Chiny starają się przyciągać ZIB do regionów centralnych i zachodnich, z czym wiąże się system zachęt dla inwestorów (np. opracowany tzw. *Catalogue of Advantaged Industries for Foreign Investment in the Cental-Western Region*, który daje inwestorom zagranicznym większe możliwości)²⁶.

Akcesja Chin do WTO przyczyniła się nie tylko do pobudzenia i wzmocnienia stosunków gospodarczych z ich partnerami handlowymi, ale również umożliwiła włączenie się chińskiej gospodarki do światowej rywalizacji. Te założenia zapisane zostały już w 10. Planie Pięcioletnim z 2001 roku, który zawierał tzw. *Go Global Strategy*, czyli zapis o „wychodzeniu na zewnątrz” chińskich przedsiębiorstw poprzez inwestowanie poza granicami Chin. Efekty tych działań można było zaobserwować dość szybko, gdyż implementacja tej strategii zaowocowała wzrostem dynamiki chińskich ZIB. Chińskie inwestycje zagraniczne (*Outward Direct Investments – ODI*)²⁷ zwiększają się sukcesywnie. W latach 1991–1996 ich średnia roczna wartość oscylowała w granicach 2,6 mld USD. Na uwagę zasługuje szczególnie ich wzrost od 2008 roku, wiążący się pośrednio ze światowym kryzysem gospodarczym oraz wzrostem wartości rezerw dewizowych. Szczegóły dotyczące wartości ODI prezentuje Tabela 18.

Tabela 18. Chińskie inwestycje zagraniczne w latach 1997–2012 (w mld USD)

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Wartość	2,6	2,6	1,8	0,9	6,9	2,8	2,9	5,5	12,3	21,2	22,5	52,2	56,5	68,8	74,6	84,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Investment Report 2003, *FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, UNCTAD, United Nations, New York–Geneva 2003; World Investment Report 2009, *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, United Nations, New York–Geneva 2009; World Investment Report 2013, *Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, UNCTAD, United Nations, New York–Geneva 2013.

²⁵ Np. w Szanghaju znajduje się kilka stref przemysłowych: Shanghai Hongqiao Economic and Technological Development Zone, Jinqiao Export Economic Processing Zone, Minhang Economic and Technological Development Zone, Shanghai Caohejing High and New Technological Development Zone.

²⁶ Por. szerzej *Invest in China*, December 2012, <http://www.fdi.gov.cn> [dostęp: 20.08.2013].

²⁷ W roku 2012 chińskie ODI wzrosły o prawie 13% w stosunku do roku poprzedniego. Lokowane są głównie w Australii, USA, Kanadzie, Brazylii, Wielkiej Brytanii, Indonezji, Rosji oraz Kazachstanie. Warto zaznaczyć, że po USA i Francji Chiny są trzecim największym inwestorem w Afryce. ODI w Afryce mają dla Chin charakter strategiczny, a ich celem jest zabezpieczenie dostaw surowców. Por. *China's overseas investment: ODI lay hee-ho*, „The Economist”, January 19th 2013 oraz J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, dz. cyt., s. 200–201.

Postępująca liberalizacja gospodarki chińskiej, związana w głównej mierze z akcesją do WTO, umożliwia lepszy dostęp do rynku wewnętrznego, szczególnie usług²⁸. Otwarcie na międzynarodową wymianę handlową oraz bardziej przejrzyste reguły prowadzenia działalności gospodarczej, jako efekt przystąpienia do WTO, przyczyniają się do wzmocnienia pozycji Chin, również jako odbiorcy ZIB.

Zatem rosnące znaczenie Chin w gospodarce światowej odzwierciedla nie tylko ich wzrastający udział w handlu światowym, ale również w światowych przepływach ZIB. Tendencje te nasiliły się po akcesji do WTO i są z pewnością konsekwencją większej przejrzystości oraz przewidywalności reguł prawnych. Potwierdzeniem tej tezy może być fakt, że zgodnie z danymi Ministerstwa Handlu Chin²⁹ w połowie 2013 roku ZIB w Chinach wzrosły o ponad 20% w stosunku do tego okresu w ubiegłym roku, co pokazuje, że inwestorzy nadal darzą zaufaniem chińską gospodarkę, mimo spowolnienia wzrostu gospodarczego. Znacznie zwiększyły się ZIB napływające do Chin z Japonii, UE oraz USA. Odnotowano ogólny wzrost ZIB w Chinach centralnych, nastąpił również wzrost w regionach zachodnich. W pierwszej połowie 2013 roku chińskie przedsiębiorstwa dokonały inwestycji zagranicznych w 144 krajach i regionach, w prawie 3 tys. przedsiębiorstw (wzrost o niecałe 30% w stosunku do roku poprzedniego). Głównymi kierunkami chińskich inwestycji za granicą były następujące kraje (regiony): Hongkong, kraje ASEAN, UE, Australia, USA, Rosja oraz Japonia. Stanowiły one 71% całkowitych ODI, ze wzrostem o 17% w stosunku do tego okresu z roku poprzedniego.

Podczas gdy na integracji Chin z globalnym systemem handlu może skorzystać zarówno gospodarka światowa, jak i gospodarki regionalne, mogą pojawiać się krótkookresowe efekty dostosowawcze między krajami. Krajami, które mogą głównie skorzystać z ekspansji chińskiego handlu są eksporterzy kapitałochłonnych i zasobochłonnych produktów. Natomiast kraje specjalizujące się w eksporcie towarów pracochłonnych, podobnych do tych z chińskiego eksportu, będą zmuszone do znaczącego dostosowania się do wzrastającej konkurencji ze strony chińskiej gospodarki. Ekspansja handlu będzie też stanowiła wyzwanie dla samych Chin w kontekście problemów krajowych. Rozwój handlu może powiększyć regionalne różnice w dochodach, podczas gdy konkurencja zagraniczna może zwiększyć presję społeczną wynikającą z zaburzeń na rynku pracy i ewentualnego wzrostu bezrobocia³⁰. Dlatego bardzo istotne znaczenie ma tu przyjęta, wspomniana już wcześniej, strategia *Go West*, związana z niwelowaniem różnic w rozwoju gospodarczym, szczególnie między regionem wschodnim a zachodnim i częścią środkową.

²⁸ Warto podkreślić, że momencie uzyskania członkostwa w WTO w 2001 roku Chiny zajmowały w światowym eksporcie i imporcie usług odpowiednio 12 i 10 miejsce (z udziałami wynoszącymi 2,3% oraz 2,7%). W roku 2012 przesunęły się odpowiednio na 5 i 3 pozycję (z udziałami 4,4% oraz 6,7%). Por. *International Trade Statistics 2002 i 2013*.

²⁹ Regular Press Conference of the Ministry of Commerce on July 17, 2013, <http://english.mofcom.gov.cn> [dostęp: 20.08.2013].

³⁰ *China's Growth and Integration into the World Economy*, dz. cyt., s. 6 i nn.

Aksesji do WTO towarzyszyły również obawy związane z konsekwencjami dość gwałtownego otwarcia chińskiego rynku oraz relatywnie niskiej konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw, które – mimo okresów przejściowych – mogły nie sprostać wyzwaniom związanym z nową sytuacją na rynku. Obawiano się zatem istotnego wzrostu chińskiego importu, głównie artykułów konsumpcyjnych, co mogłoby wpłynąć negatywnie na bilans handlowy Chin. Jednak dynamika eksportu przewyższała w omawianym okresie dynamikę importu. W latach 2002–2012 eksport wzrastał średnio z roku na rok o 20,4%, a import o 19,9%³¹, co wpływało na utrzymywanie nadwyżki w bilansie handlowym. Należy jednak zaznaczyć, że w tym okresie pojawiały się lata, kiedy dynamika importu przewyższała dynamikę eksportu, co powodowało, że nadwyżka handlowa obniżała się w stosunku do roku poprzedniego. Taka sytuacja miała miejsce w roku 2003 oraz w latach 2009–2011³².

Ponadto związany z liberalizacją handlu wzrost powiązań o charakterze gospodarczym z innymi krajami (poprzez eliminację lub ograniczenie m.in. barier taryfowych i pozataryfowych) i otwarcia gospodarki może powodować większą podatność na światowe kryzysy gospodarcze. W przypadku Chin teza ta potwierdza się w sytuacji porównania obecnego kryzysu światowego z kryzysem azjatyckim z lat 1997–1998, kiedy Chiny były jeszcze krajem o relatywnie słabych powiązaniach z gospodarką światową, co z pewnością przełożyło się na niższą podatność gospodarki chińskiej na ten kryzys. Wówczas Chiny, jako jedyny kraj Azji Wschodniej, uniknęły jego skutków. Inaczej sytuacja wygląda podczas obecnego światowego kryzysu gospodarczego, który wpłynął istotnie na chińską gospodarkę, a szczególnie na spadek obrotów handlowych³³. Wzrost podatności chińskiej gospodarki na kryzys jest w dużej mierze spowodowany jej integracją z gospodarką światową.

W latach 2002–2012 najbardziej istotne znaczenie dla gospodarki chińskiej, wynikające z członkostwa w WTO, miał wzrost chińskiego eksportu, mimo pewnej obniżki w związku ze światowym kryzysem gospodarczym. Potwierdzają się zatem szacunkowe badania przeprowadzone zaraz po uzyskaniu członkostwa, które mówiły, że korzyści z liberalizacji handlu towarami mogą wynieść dla Chin od 4 do 30 mld USD, a dla gospodarki światowej od 20 do 56 mld USD rocznie w perspektywie średnio- oraz długoterminowej³⁴.

Usuwanie czy też znaczne ograniczanie istniejących w handlu barier taryfowych, pozataryfowych oraz licznych ograniczeń o charakterze administracyjnym powoduje nieuniknione wiązanie się gospodarki Chin z resztą świata. Spowodowane jest to bezpośrednio faktem, że przystąpienie do WTO jest tożsame z podporządkowaniem polityki handlowej Chin regułom rządzącym tą organizacją.

³¹ Por. dane Aneksu statystycznego, Tabela A9.

³² Por. dane Aneksu statystycznego, Tabela A3 oraz Trade Policy Review, China, *Report by China*, WT/TPR/G/264, 2012.

³³ Por. punkt 3.2.

³⁴ *What Will WTO Membership Mean for China and Its Trading Partners?*, „Finance and Development” 2002, t. 39, nr 3.

W kontekście uregulowań prawnych akcesja ChRL do WTO daje przede wszystkim przejrzystość handlu i neutralność reguł, które powinny zapewnić stabilizację w kontaktach z zagranicą.

Wejście Chin do WTO spotkało się z dużą aprobatą tej organizacji, czemu dał wyraz ówczesny Dyrektor Generalny WTO, Mike Moore, który stwierdził na Konferencji Ministerialnej WTO 10 listopada 2001 roku: „Chiny, jako jedna z najszybciej rozwijających się gospodarek w świecie, dokonały ogromnego postępu w ostatniej dekadzie w redukcji ubóstwa, dzięki wzrastającej otwartości na handel i inwestycje. Teraz gospodarka ta będzie podlegać systemowi zasad WTO, co wiąże się ze wzmocnieniem globalnej współpracy gospodarczej”³⁵.

Ponadto warto zaznaczyć, że już we wstępnym oświadczeniu raportu grupy roboczej WTO-Chiny³⁶ podkreślono się, że akcesja Chin do WTO wpłynie na wzrost gospodarczy w Chinach oraz wzmocni ich relacje handlowe z członkami WTO, a poprzez wzmocnienie wszechstronnego charakteru organizacji (*the universality of the WTO*), akcesja przyczyni się również do wsparcia wielostronnego systemu handlu, co przyniesie korzyści zarówno dla gospodarki chińskiej, jak i innych członków WTO, zapewniając trwały rozwój gospodarki światowej. Może też stać się wyzwaniem dla powstania nowego układu ekonomicznego w świecie, w którym koegzystować będą gospodarki w pełni rynkowe z dążącą do pełnego rynku gospodarką chińską oraz z innymi gospodarkami w procesie transformacji, a także krajami słabo rozwiniętymi.

4.2. Znaczenie ekonomiczne członkostwa w WTO dla regionu Azji Pacyfiku

Akcesja Chin do WTO wpłynęła również na współpracę gospodarczą Chin z krajami Azji Pacyfiku. W tym kontekście należy przedstawić ekonomiczne znaczenie członkostwa dla relacji Chin z krajami Azji Północno-Wschodniej, Azji Południowo-Wschodniej (szczególnie krajów ASEAN) oraz Australii. Jest to istotne z powodu roli, jaką Chiny odgrywają obecnie w regionie Azji Pacyfiku. Podczas gdy udział Chin w imporcie z krajów rozwiniętych wzrastał przez ostatnie dwie dekady, rola Chin w handlu regionalnym Azji również stawała się również coraz ważniejsza. Szybko wzrastał import z tego regionu, a Chiny znalazły się wśród najważniejszych rynków eksportowych dla innych gospodarek azjatyckich.

4.2.1. Chiny a kraje Azji Północno-Wschodniej

Wśród Krajów Azji Północno-Wschodniej szczególne istotne znaczenie dla Chin ma handel z Japonią, Koreą Południową oraz Tajwanem.

Przystąpienie Chin do WTO wpłynęło w znaczącym stopniu na dynamikę

³⁵ WTO News: 2001 Press Releases, *WTO Ministerial Conference approves China's accession*, Press/252, 10 November 2001.

³⁶ *Report of the Working Party on the Accession of China*, WT/ACC/CHN/49, World Trade Organization, 1 October 2001.

obrotów handlowych z Japonią. Wartość dwustronnej wymiany Japonia–Chiny wynosiła w roku 2001 niespełna 89 mld USD. W roku 2003 osiągnęła już poziom ponad 148 mld USD.

Przełomowy w dwustronnych stosunkach handlowych okazał się rok 2008. Wtedy Chiny stały się głównym partnerem handlowym Japonii (wyrzadzając USA). Od tego momentu Chiny są najważniejszym partnerem handlowym Japonii. Wartość wymiany handlowej Japonii z Chinami w roku 2012 wyniosła ponad 332 mld USD³⁷. Należy podkreślić, że stosunki między Chinami a Japonią to obecnie relacje drugiej i trzeciej gospodarki świata.

Do roku 2008 Japonia była również największym eksporterem do Chin³⁸. Wiązało się to z geograficzną bliskością tych krajów i znalazło odzwierciedlenie w stosunkowo wysokim udziale Chin w japońskim eksporcie (jeszcze w roku 2009 wyniósł on prawie 19%). Jednak od 2006 roku eksport UE i USA wzrastał nieco szybciej i w 2009 roku najważniejszym dostawcą dóbr na chiński rynek stała się Unia Europejska. Tendencje we wzajemnych relacjach handlowych między Chinami a Japonią, w okresie przed i po akcesji Chin do WTO, obrazują Tabele 19 i 20.

Tabela 19. Import z Japonii do Chin (jako % chińskiego importu ogółem) w wybranych latach przed i po akcesji Chin do WTO

1980	1990	1995	2000	2002	2003	2005	2011
26,5	14,2	21,9	17,8	18,1	18,0	15,2	11,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Direction of Trade Statistics*, International Monetary Fund, 2004; *UNCTAD Handbook of Statistics 2012*, United Nations, New York–Geneva 2012.

Tabela 20. Udział Chin w imporcie ogółem Japonii w wybranych latach przed i po akcesji do WTO (w %)

1980	1990	1995	2000	2001	2002	2005	2011
3,1	5,1	10,7	14,5	16,6	18,3	11,0	7,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *China's emergence and its impact on the global economy*, chapter 2, *World Economic Outlook*, International Monetary Fund, 2004; *UNCTAD Handbook of Statistics 2012*, dz. cyt., s. 60.

Obecnie na trzecim miejscu wśród największych partnerów handlowych Chin (po UE i USA) znajduje się Hongkong (SAR). Wartość obrotów handlowych

³⁷ *International Trade Statistics*, World Trade Organization 2008–2013.

³⁸ Wzajemne stosunki ChRL i Japonii determinowane były w latach wcześniejszych międzynarodowym układem sił w Azji. Pierwszoplanowe znaczenie w relacjach między tymi krajami miał czynnik ekonomiczny. Por. szerzej na ten temat A. Halimarski, M. Tomala (red.), *Chińska Republika Ludowa a rozwinięte państwa kapitalistyczne (1949–1981)*, dz. cyt., s. 406 i nn.

ogółem wyniosła w 2012 roku 381,3 mld USD, z czego 361,1 mld USD stanowił eksport, a na import przypadło pozostałe 20,1 mld USD. Z tego też względu Japonia zajęła dopiero czwarte miejsce, z wartością obrotów na koniec roku 2012 na poziomie 356,1 mld USD (eksport do Japonii stanowił 164,4 mld USD, import z Japonii 191,7 mld USD)³⁹.

Chociaż Chiny prowadziły wymianę handlową z Koreą Południową już od połowy lat 70. ubiegłego wieku⁴⁰, to stosunki dyplomatyczne między tymi krajami ustanowione zostały dopiero w 1992 roku. Chiny są dla Korei Południowej ważnym partnerem, głównie za sprawą różnorodnych powiązań z Koreą Północną, co pozwala im odgrywać istotną rolę w kształtowaniu sytuacji na Półwyspie Koreańskim.

W latach 1992–2011 wartość obrotów handlowych zwiększyła się około 44-krotnie, z 5 mld USD do ponad 220 mld USD. W 2003 roku Chiny wyprzedziły USA i stały się pierwszym rynkiem eksportowym dla Korei Południowej. Trzy lata później, w roku 2006, zajęły pozycję pierwszego partnera handlowego Korei, którą utrzymują również obecnie. Warto także zaznaczyć, że Korea Południowa jest jednym z tych krajów, które notują dodatnie saldo w handlu z Chinami⁴¹.

Na przestrzeni tych lat zmieniała się również struktura towarowa obrotów handlowych. We wczesnych latach 90. Chiny eksportowały do Korei Południowej głównie dobra podstawowe i produkty pracochłonne, podczas gdy importowały dobra przetworzone i produkty kapitałochłonne. Jednak sytuacja ta uległa zmianie po akcesji Chin do WTO. Korea Południowa nadal eksportuje dobra kapitałochłonne oraz zaawansowane technologicznie, jednak coraz więcej tego typu produktów wysyłanych jest też w odwrotnym kierunku. Dominujący stał się zatem handel wewnątrzgałęziowy, gdyż obydwa kraje zaczęły eksportować podobne produkty⁴².

Mimo że kraje te są dla siebie ważnymi partnerami handlowymi, od roku 2005 odnotowuje się osłabienie dynamiki wzajemnych obrotów, co spowodowane jest m.in. toczącymi się sporami, w efekcie których strony nakładają na siebie wzajemnie środki antydumpingowe oraz środki ochronne w handlu, głównie

³⁹ Dane Ministerstwa Gospodarki: *Chińska Republika Ludowa. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Wspolpraca+gospodarcza+z+krajami+Azji> [dostęp: 15.11.2013].

⁴⁰ Wymiana handlowa prowadzona była pośrednio przez Hongkong, właśnie z powodu braku formalnych stosunków dyplomatycznych, co zdecydowanie ograniczało jej rozmiary. Spowodowane to było faktem, że właściwie od lat 50. do 80. ubiegłego wieku ChRL uznawała tylko Koreę Północną, a Korea Południowa – wyłącznie Republikę Chińską na Tajwanie. S. Zhou, *Sino-South Korean trade relations: from boom to recession*, EAI Background Brief No. 508, East Asian Institute, National University of Singapore, 3 March 2010, s. 1.

⁴¹ Przykładowo, nadwyżka handlowa Korei Południowej w roku 2009 wyniosła ponad 40 mld USD, z czego 32,5 mld USD stanowiła nadwyżka w handlu z Chinami. Por. Korea Customs Service, <http://www.customs.go.kr> [dostęp: 17.11.2013].

⁴² S. Zhou, *Sino-South Korean trade relations: from boom to recession*, dz. cyt., s. 1–2.

w obszarze produktów żywnościowych. Spowodowane jest to w dużej mierze wzrostem konkurencyjności chińskiego eksportu w stosunku do produktów koreańskich⁴³.

Od 2005 roku strony rozważają również możliwość utworzenia chińsko-koreańskiej strefy wolnego handlu⁴⁴. Po zawarciu takiego porozumienia między Koreą Południową a USA w 2007 roku, Chiny zdecydowały się na przyspieszenie działań w tym zakresie. Utworzenie chińsko-koreańskiej strefy może okazać się najlepszym rozwiązaniem, zarówno dla Chin, jak i dla Korei Południowej, zakładającym osiągnięcie korzyści przez obydwu partnerów (*win-win results*).

Od czasu rewolucji z 1949 roku stosunki między utworzoną ChRL a Republiką Chińską na Tajwanie⁴⁵ charakteryzowały się licznymi ograniczeniami, a relacje między nimi określane były jako napięte. Zmiany na scenie politycznej w ChRL i Republice Chińskiej na Tajwanie w drugiej połowie lat 70. i w latach 80. ubiegłego wieku umożliwiły stopniowe łagodzenie napięć w ich wzajemnych relacjach, co wpłynęło również w pewien sposób na stosowanie zasady „jednych Chin”⁴⁶. Mimo napięć w stosunkach dyplomatycznych, następował rozwój wymiany han-

⁴³ Problem ten rozpoczął się w roku 2005 od skażonej żywności importowanej z Chin. Podobna sytuacja miała miejsca w roku 2008 i dotyczyła importu skażonego mleka w proszku. Por. tamże, s. 8–9.

⁴⁴ Ministerstwo Handlu Chin wyróżnia tzw. obowiązujące porozumienia o wolnym handlu, porozumienia podlegające negocjacjom oraz porozumienia rozważane (*under consideration*). Ewentualne porozumienie o wolnym handlu z Koreą Południową należy do tej ostatniej grupy i określone jest jako „wspólne badanie wykonalności” (*Joint Feasibility Study*). Por. China FTA Network, <http://fta.mofcom.gov.cn/english/index.shtml> [dostęp: 17.11.2013].

⁴⁵ Aktualnie Tajwan (Republika Chińska) jest uznawany przez 23 kraje, przy czym są to głównie małe państwa wyspiarskie, kraje Ameryki Środkowej i kraje afrykańskiej. Z państw europejskich jest to jedynie Watykan. Nie zmienia to jednak faktu, że Tajwan jest członkiem wielu organizacji gospodarczych, np. APEC, ADB czy WTO.

⁴⁶ W latach 70. ubiegłego wieku nastąpiło zbliżenie w stosunkach między Chinami a USA, które do tamtego czasu były sojusznikami Tajwanu. W roku 1972 wydany został „Wspólny komunikat chińsko-amerykański” – tzw. komunikat szanghajski, w którym władze ChRL uznały się za jedyne legalne władze chińskie. USA zatem „przyjęły do wiadomości”, że Chińczycy po obu stronach Cieśniny Tajwańskiej uznają istnienie tylko jednych Chin, których częścią jest Tajwan i potwierdziły niepodważanie „zasady jednych Chin” (*One China Principle*). Z końcem 1978 USA i ChRL wydały drugi wspólny komunikat, który obowiązywał od 1 stycznia 1979 roku. Państwa te potwierdziły nawiązanie stosunków dyplomatycznych, a USA zobowiązywały się uznawać rząd ChRL za jedyne legalny rząd Chin. Jednocześnie w dokumencie stwierdzono, że obywatele USA będą nadal utrzymywać kulturalne, handlowe i inne nieoficjalne stosunki z obywatelami Tajwanu. Por. *Joint Communiqué of the United States of America and the People's Republic of China (1979)*, tekst dostępny na stronie internetowej: <http://www.cfr.org/china/joint-communique-usa-peoples-republic-china-establishment-diplomatic-relations-1979/p8452> [dostęp: 15.06.2013]. Por. także R. Sławiński, *Historia Chin i Tajwanu*, Akson, Warszawa 2002.

dlowej między Chinami a Tajwanem⁴⁷, szczególnie od momentu przystąpienia Chin do WTO (oraz w tym samym czasie Tajwanu, który przystąpił już jako *Chinese Taipei*)⁴⁸.

Warto szczególnie zaznaczyć, że przystąpienie Chin do WTO otworzyło drogę do utworzenia strefy wolnego handlu z Tajwanem i było pierwszym krokiem w kierunku wzmocnienia gospodarczej współpracy. 29 czerwca 2010 roku podpisane zostało Porozumienie o Współpracy Gospodarczej (*Economic Cooperation Framework Agreement – ECFA*) między ChRL a Tajwanem, dotyczące obniżenia ceł na kilkaset produktów do końca 2012 roku. Ma ono przyczynić się do zwiększenia obrotów handlowych w regionie oraz wspierać równowagę w Azji Wschodniej. Umowa dotyczyła dokładnie sukcesywnej obniżki ceł na ponad 800 produktów, z czego 539 kategorii stanowił tajwański eksport a 267 chiński eksport (łącznie o wartości prawie 17 mld USD). Kwestia podpisania porozumienia była szczególnie istotna z punktu widzenia Tajwanu, gdyż po podpisaniu przez Chiny w styczniu 2010 roku umowy z krajami ASEAN (tzn. po utworzeniu CAFTA), tajwańskie produkty straciły na konkurencyjności w tym regionie. Do czasu podpisania porozumienia ECFA współpraca między tymi krajami charakteryzowała się przewagą tajwańskiego importu do Chin⁴⁹.

Zgodnie z założeniami tej umowy ma ona poprawić kondycję osłabionego po kryzysie Tajwanu (wzrost PKB wyniósł tylko 0,7% w roku 2008 i 1,9% w roku 2009). Władze liczą na to, że wzrost eksportu, związany bezpośrednio z podpisanym porozumieniem ECFA, przyczyni się do ożywienia gospodarczego⁵⁰. Ponadto umowa ta ma pomóc Tajwanowi w podpisaniu analogicznych porozumień z innymi państwami ugrupowania ASEAN⁵¹, co również może przyczynić się do

⁴⁷ Już w latach 1991–2002 wartość wzajemnych obrotów handlowych wzrosła z 8,1 mld USD do 39,6 mld USD, a większość tej wymiany odbywała się pośrednio przez Hongkong. Por. W.M. Morrison, *Taiwan's Accession to the WTO and its Economic Relations with the United States and China*, CRS Report for Congress, May 16, 2003.

⁴⁸ Szerzej na ten temat w punkcie 2.5.

⁴⁹ Umowa dotyczy produktów najbardziej wrażliwych z punktu widzenia konkurencji z ASEAN, takich jak: tekstylia, części samochodowe, wyroby petrochemiczne. Do momentu podpisania ECFA eksport Tajwanu napotykał stawki w granicach 5–15%. Zerowe lub obniżone stawki celne pomogą producentom z Tajwanu w zwiększeniu sprzedaży w ChRL, co ma przyczynić się do poprawy kondycji tajwańskiej gospodarki. Por. *Progress in talks with China is a mixed blessing for Ma Ying-jeou*, „The Economist”, December 30th 2009.

⁵⁰ *A plethora of free-trade deals is driving Taiwan closer to China*, „The Economist”, August 6th 2009.

⁵¹ Zgodnie z informacją Sekretariatu WTO dotyczącą Przeglądu Polityki Handlowej na Tajwanie, ECFA przyczyni się do poprawy stosunków między Chinami a Tajwanem i ułatwi temu ostatniemu w sprostaniu wyzwaniom, jakie pojawią się po podpisaniu umów o wolnym handlu przez inne kraje azjatyckie. Zob.: Trade Policy Review, *Report by the Secretariat. Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu*, WT/TPR/S/232, 2010 oraz Trade Policy Review, *China, Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/232/Rev.1, 2010.

zwiększenia wzrostu gospodarczego. ChRL oraz Hongkong pozostają najistotniejszymi punktami docelowymi dla tajwańskiego eksportu. Ponadto Chiny służą jako platforma eksportowa dla krajów azjatyckich, zwłaszcza Tajwanu. Import azjatyckich komponentów i eksport gotowych produktów m.in. do USA powoduje, że Chiny notują deficyty handlowe z krajami azjatyckimi oraz nadwyżki z np. z USA. Tajwan jest największym beneficjentem tego procesu⁵².

Chiny są największym partnerem handlowym Tajwanu. Efektem podpisanej umowy o współpracy gospodarczej jest dynamiczny wzrost wzajemnej wymiany. W roku 2011 obroty handlowe między Chinami a Tajwanem wzrosły o ponad 10% w stosunku do roku poprzedniego. Utrzymująca się tendencja wzrostowa spowodowała, że w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 roku handel między Chinami a Tajwanem wzrósł już o ponad 23%⁵³.

Warto podkreślić, że kwestie dotyczące umów o wolnym handlu są często sporne, jednak rzadko zdarza się, aby porozumienie charakteryzowało się aż takim strategicznym znaczeniem jak ECFA. Wiąże się to z jednej strony z kwestią obaw Tajwanu o sprostanie konkurencji wobec planowanego podpisania umowy o wolnym handlu w ramach tzw. ASEAN+3 (czyli CAFTA rozszerzona o Japonię i Koreę Południową). Ponadto szacuje się, że wypełnienie zobowiązań wynikających z ECFA może zwiększyć PKB Tajwanu o 1,65–1,72%⁵⁴.

Z drugiej strony wykładnią dla polityki Chin wobec Tajwanu jest tzw. sześć punktów Hu Jintao⁵⁵ (ówczesnego przewodniczącego ChRL) z 2008 roku. Wskazuje się w nich m.in. na stosowanie wspomnianej już zasady „jednych Chin” oraz współpracę gospodarczą, zakończenie wrogich relacji i zawarcie porozumienia pokojowego. Zasady te, wraz z podpisanym porozumieniem o współpracy, mogą sugerować, że Chiny będą dążyć do gospodarczego uzależnienia Tajwanu, dla którego są kluczowym partnerem handlowym⁵⁶.

Integracja Chin z gospodarką światową nie jest bezprecedensowa w swojej skali czy tempie. Wcześniejsze doświadczenia Japonii oraz nowo uprzemysłowionych gospodarek azjatyckich (Hongkongu, Korei Południowej, Singapuru czy Tajwanu) były podobne jeśli chodzi o zakres tempa wzrostu eksportu, jak również ich zwiększającego się udziału w eksporcie światowym w dłuższym okresie. Biorąc pod uwagę wzrost eksportu w tych krajach, można zauważyć, że Japonia, Korea Południowa oraz niektórzy członkowie ASEAN utrzymywali średnio dwucy-

⁵² Por. na ten temat To-hai L., *ECFA and Cross-Straits Economic Relations*, „Taiwanese Journal of WTO Studies” 2010, t. 15, s. 140 i nn.

⁵³ Por. *Statistics of Mainland-Taiwan Trade and Investment in January-September 2013*, MOFCOM, <http://english.mofcom.gov.cn/> z d. 10.10.2013.

⁵⁴ Warto również wspomnieć, że pojawiają się komentarze dotyczące długoterminowego celu Chin, jakim jest ponowne zjednoczenie z Tajwanem, a krokiem do tego ma być właśnie zawarta umowa handlowa. Por. *A plethora of free-trade deals is driving Taiwan closer to China*, „The Economist”, August 6th 2009.

⁵⁵ W 2013 roku zastąpił go na tym stanowisku Xi Jinping.

⁵⁶ Por. J. Szczudlik-Tatar, *Perspektywy normalizacji stosunków chińsko-tajwańskich*, „Biuletyn PISM” 2009, nr 64(596).

frowe tempo wzrostu eksportu przez okres około 30 lat. W rzeczywistości chiński eksport wzrastał w tempie wolniejszym niż w wymienionych krajach. Te dane, wraz ze znaczącym potencjałem rozwojowym kraju, pozwalają przypuszczać, że Chiny mogą utrzymać relatywnie silny wzrost eksportu przez wiele kolejnych lat.

4.2.2. Chiny a kraje Azji Południowo-Wschodniej (CAFTA)

Przystąpienie do WTO otworzyło Chinom drogę do współpracy z ugrupowaniami o charakterze integracyjnym. W tym kontekście znaczenia nabrała również współpraca gospodarcza Chin z krajami regionu Azji Południowo-Wschodniej, czego konsekwencją jest utworzenie strefy wolnego handlu między Chinami a ugrupowaniem ASEAN.

Stowarzyszenie Krajów Azji Południowo-Wschodniej (*The Association of Southeast Asian Nations* – ASEAN) powstało 8 grudnia 1967 roku na konferencji w Bangkoku. Krajami założycielskimi były Filipiny, Indonezja, Malesja, Singapur i Tajlandia, które podpisały tzw. Deklarację z Bangkoku, dającą podstawę utworzenia ASEAN⁵⁷.

W początkowym okresie funkcjonowania ASEAN dominowały zagadnienia natury politycznej (głównie kwestia stabilności politycznej w kontekście wojny wietnamskiej). Od przełomu lat 60. i 70. coraz większego znaczenia zaczęły nabierać problemy ekonomiczne. Potwierdza to podpisana w 1971 roku w Kuala Lumpur tzw. Deklaracja ZOPFAN (*Zone of Peace, Freedom and Neutrality*), powołująca strefę pokoju, wolności i suwerenności. Wtedy też po raz pierwszy poruszono kwestie ekonomiczne, ale dopiero w 1976 roku w Indonezji dokonano konkretnych działań w kwestii współpracy gospodarczej. Jednak nadal kwestie polityczne pozostawały priorytetem. Potwierdzała to uchwalona Deklaracja Zgody oraz Traktat Przyjaźni i Współpracy (*Treaty of Amity and Cooperation in Southeast Asia*). Kolejnym etapem było podpisane rok później w ramach ASEAN Porozumienie o Preferencjach Handlowych (*Preferential Trading Arrangements* – ASEAN PTA), które dotyczyło czterech głównych form stymulowania handlu między członkami ugrupowania, tj. obniżek taryf celnych, preferencyjnego zaopatrzenia z wykorzystaniem kontraktów rządowych, korzystnego oprocentowania bilateralnych kredytów handlowych, długoterminowych umów produkcyjnych dotyczących podstawowych wyrobów, zapewniających udogodnienia w zabezpieczeniu potrzeb poszczególnych członków porozumienia⁵⁸.

⁵⁷ Deklaracja z Bangkoku określała siedem głównych celów ugrupowania, m.in.: przyspieszenie wzrostu gospodarczego, rozwój handlu, z uwzględnieniem analizy problemów międzynarodowego handlu towarami, współpracę z istniejącymi międzynarodowymi i regionalnymi organizacjami. Motto krajów ASEAN brzmi: *One Vision, One Identity, One Community* – Jedna wizja, jedna tożsamość, jedna wspólnota. Zob. http://www.aseansec.org/about_ASEAN.html [dostęp: 02.06.2013] oraz T. Khoman, *ASEAN Conception and Evolution*, ASEAN Reader, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore, 1992.

⁵⁸ S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, dz. cyt., s. 147–148.

Decyzję o powołaniu Strefy Wolnego Handlu ASEAN (ASEAN FTA – AFTA) podjęto w styczniu 1992 roku podczas Czwartego Szczytu ASEAN w Singapurze⁵⁹. W 1984 roku do AFTA przystąpiło Brunei Darussalam. Założono, że strefa zostanie utworzona w ciągu 15 lat, poczynając od 1 stycznia 1993 roku, i będzie obejmować handel wszelkimi dobrami przemysłowymi oraz towarami rolno-spożywczymi o określonym stopniu przetworzenia. Ustalono dwa programy liberalizacji, czyli tzw. szybką ścieżkę (*accelerated schedule of tariff reduction*) oraz normalną drogę postępowania⁶⁰.

Szybka ścieżka dotyczyła 15 grup towarowych i założyła, że w przypadku ceł wyższych niż 20% *ad valorem* redukcja miała nastąpić w ciągu siedmiu lat (czyli do 1 stycznia 2000 roku) do poziomu 0–5%. Natomiast obniżka ceł w wysokości 20% oraz poniżej tego pułapu – w ciągu pięciu lat (czyli do 1 stycznia 1998 roku). Normalna droga postępowania zakładała, że cła wyższe niż 20% będą podlegać liberalizacji dwuetapowo – w ciągu pięciu lat do poziomu 20% (czyli do 1 stycznia 1998 roku), a w ciągu kolejnych pięciu lat (tj. do 1 stycznia 2003 roku) do poziomu 0–5%. Natomiast cła na poziomie 20% oraz niższe będą obniżane w ciągu 7 lat, czyli do 1 stycznia 2000 roku⁶¹.

Przyjęcie nowych członków do ASEAN (Wietnamu – 1995, Laosu i Myanmaru – 1997 oraz Kambodży – 1999) spowodowało konieczność modyfikacji przyjętych terminów liberalizacji handlu. Dla Wietnamu był to rok 2006, dla Laosu oraz Myanmaru 2008, a dla Kambodży rok 2010. Wymienione schematy liberalizacji objęły ponad 80% wszystkich towarów. Towary, które nie zostały ujęte w tych schematach, w ramach odstępstwa od przyjętych reguł zostały podzielone na trzy grupy: produktów czasowo wyłączonych, wrażliwych produktów rolnych oraz tzw. generalnych wyjątków⁶².

Chiny nie utrzymywały oficjalnych stosunków z ugrupowaniem ASEAN przed rokiem 1990, ale rozwijały współpracę gospodarczą z poszczególnymi członkami ugrupowania. Od późnych lat 80. ubiegłego stulecia starały się jednak nawiązać stosunki dyplomatyczne ze wszystkimi członkami ASEAN, co w konsekwencji miało prowadzić do ewentualnej współpracy z ugrupowaniem jako całością⁶³.

Współpracę dyplomatyczną zapoczątkował minister spraw zagranicznych Chin Qian Qichen, uczestnicząc na zaproszenie rządu Malezji w sesji otwierającej 24. spotkanie ministrów ASEAN (*ASEAN Ministerial Meeting – AMM*) w Kuala Lumpur w lipcu 1991 roku. Podkreślił wtedy, że Chiny są zainteresowane

⁵⁹ *Agreement On The Common Effective Preferential Tariff (CEPT), Scheme For The ASEAN Free Trade Area*, Singapore, 28 January 1992.

⁶⁰ Por. art. 4 CEPT: Schemat redukcji taryfowej.

⁶¹ ASEAN Free Trade Area: AFTA, Jakarta, May 2002, s. 2–3.

⁶² S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, dz. cyt., s. 148.

⁶³ Z polityką otwarcia nieodzownie wiąże się m.in. kwestia nawiązywania współpracy gospodarczej, czego wyrazem jest członkostwo w WTO oraz działania dotyczące utworzenia CAFTA. Po nawiązaniu stosunków dyplomatycznych z ostatnim członkiem ugrupowania – Singapurem – pod koniec lat 90. Chiny zaczęły dążyć do utworzenia oficjalnych więzi z ugrupowaniem ASEAN.

współpracą z ASEAN, zwłaszcza w dziedzinie nauki i technologii, co spotkało się z aprobatą pozostałych uczestników. We wrześniu 1993 roku ówczesny Sekretarz Generalny ASEAN Dato'Ajit Singh odwiedził Pekin i zaakceptował utworzenie dwóch wspólnych komitetów: jednego do współpracy w dziedzinie nauki i technologii, a drugiego do współpracy gospodarczej i handlowej. Ich formalne utworzenie nastąpiło w 1994 roku. W tym samym czasie ASEAN i Chiny rozpoczęły konsultacje w kwestiach politycznych oraz bezpieczeństwa. W czerwcu 1996 roku, podczas 29. spotkania ministrów w Jakarcie, ASEAN przyznał Chinom status „partnera pełnego dialogu” (*Full Dialogue Partner Status*), zmieniając ich dotychczasowy status partnera konsultacyjnego (*Consultative Partner*)⁶⁴, jaki miały od 1991 roku. Następstwem pomyślnie rozwijających się kontaktów dyplomatycznych było wypracowanie do początku 1997 roku pięciu ramowych programów dotyczących współpracy między Chinami a ASEAN. W grudniu 1997 roku prezydent Chin Jiang Zemin oraz wszyscy szefowie ASEAN odbyli pierwszy nieformalny szczyt (tzw. ASEAN+1) oraz wydali wspólne oświadczenie o utworzeniu partnerstwa dobrego sąsiedztwa (*partnership of good neighbourliness*) oraz wzajemnego zaufania ukierunkowanego na XXI wiek⁶⁵.

Zainteresowanie Chin utworzeniem strefy wolnego handlu obejmującej Chiny oraz wszystkich dziesięciu członków ugrupowania zostało wyrażone w listopadzie 2000 roku na szczycie ASEAN+3 (ASEAN oraz Chiny, Japonia i Korea Południowa) przez premiera Zhu Rongji, który stwierdził, że „w długim okresie Chiny i kraje ASEAN mogą poszukiwać rozwiązań dla ustanowienia relacji wolnohandlowych”⁶⁶.

Warto zaznaczyć, że już wtedy Chiny rozważały podpisanie porozumień podobnych do układów o wolnym handlu z Hongkongiem, Makao oraz Tajwanem, które nie mogły być uwzględnione w porozumieniu CAFTA, gdyż kraje te nie są suwerennymi państwami. Ostatecznie w 2003 roku Chiny podpisały umowę z Hongkongiem oraz Macao, nazwaną Umową o bliższym partnerstwie gospodarczym (*Closer Economic Partnership Agreement – CEPA*)⁶⁷, której głównymi celami są m.in. stopniowe eliminowanie stawek celnych i innych ograniczeń pozataryfowych w handlu towarami oraz usunięcie wszystkich środków dyskryminujących w celu liberalizacji handlu usługami. Prowadzone były w tej kwestii także rozmowy z Tajwanem, które zaowocowały podpisaniem Porozumienia o Współpracy Gospodarczej⁶⁸.

⁶⁴ W relacjach z partnerami zewnętrznymi ASEAN może aktualnie przyznać tym stronom następujące statusy formalne: Dialogue Partner, Sectoral Dialogue Partner, Development Partner, Special Observer, Guest, lub inne. Por. External Relations, <http://www.aseansec.org/20164.htm> [dostęp: 2.06.2010].

⁶⁵ S. Lijun, *China-ASEAN Free Trade Area: Origins, Developments and Strategic Motivations*, ISEAS Working Paper: International Politics & Security Issues 2003, nr 1, s. 1–2.

⁶⁶ Por. tamże.

⁶⁷ Por. X. Wang, *Analysis of CEPA's Impact on CAFTA*, „China–USA Business Review” 2005, t. 4, nr 8, s. 72–73.

⁶⁸ Szerzej na ten temat w punkcie 4.2.1.

W listopadzie 2001 roku podczas szczytu ASEAN Chiny oficjalnie zaproponowały utworzenie w ciągu 10 lat strefy wolnego handlu z ASEAN (*China–ASEAN Free Trade Area – CAFTA*). Zaproponowały wówczas otwarcie własnego rynku w zakresie niektórych kluczowych sektorów dla krajów ASEAN (5 lat wcześniej niż ASEAN) oraz preferencyjne stawki celne na pewne towary pochodzące z najmniej rozwiniętych państw członkowskich ASEAN, tzn. z Kambodży, Laosu oraz Myanmaru (Birma). ASEAN przyjął tę propozycję, co otworzyło drogę do zawarcia w listopadzie 2002 roku Umowy Ramowej o Wszechstronnej Współpracy Gospodarczej (*Framework Agreement the on ASEAN–China Comprehensive Economic Co-Operation*). Dotyczyła ona współpracy zarówno w zakresie towarów oraz usług, jak i inwestycji. Zawierała zasady oraz ustalenia dotyczące utworzenia strefy wolnego handlu oraz specjalnego i zróżnicowanego traktowania (*special and differential treatment – S&D*) nowych członków ASEAN (Laosu, Kambodży, Myanmaru oraz Wietnamu), przyznając im dodatkowo 5 lat na przystąpienie do strefy. Równocześnie Chiny przyznały Wietnamowi, Laosowi i Kambodży Klauzulę Największego Uprzywilejowania, mimo że nie były wówczas członkami WTO⁶⁹.

Formalnie rozmowy dotyczące utworzenia FTA rozpoczęły się w 2003 roku. Przyjęto rok 2010 jako datę rozpoczęcia działalności strefy wolnego handlu między Chinami a sześcioma członkami ASEAN – Brunei, Indonezją, Malesją, Filipinami, Singapurem i Tajlandią – oraz rok 2015 dla mniej rozwiniętych członków ugrupowania (Laosu, Kambodży, Myanmaru i Wietnamu)⁷⁰.

Warto zaznaczyć, że od lat 90. handel państw ASEAN z Chinami szybko wzrastał, osiągając roczne tempo wzrostu 15% w 1995 roku i 31,7% w roku 2002 (o wartości prawie 55 mld USD). ASEAN stał się wówczas piątym największym partnerem handlowym Chin, podczas gdy Chiny były szóstym partnerem ASEAN. Wymiana handlowa między ugrupowaniem ASEAN a Chinami rozwijała się dynamicznie również w kolejnych latach. Wartość tej wymiany ilustruje Tabela 21.

W latach 2004–2011 handel krajów ASEAN z Chinami wzrastał istotnie z roku na rok (średnio o 21% rocznie w tym okresie⁷¹), czego rezultatem było potrojenie wartości wzajemnych obrotów z ponad 89 mld USD w roku 2004 do 280,4 mld USD w roku 2011. Tym samym udział chińskiego handlu w handlu ASEAN wzrósł z 2% w 1993 roku do ponad 11% w roku 2008, kiedy to z kolei kraje ASEAN stały się czwartym rynkiem handlowym dla Chin (ustępując miejsca tylko UE, USA i Hongkongowi) oraz trzecim najważniejszym źródłem importu (po Japonii i UE). Po ostrym spadku w handlu, w następstwie kryzysu światowego, handel krajów ASEAN z Chinami spadł o 9,5% w roku 2009. Pomimo tego Chiny okazały się być

⁶⁹ Wietnam jest członkiem WTO od 11.01.2007, Kambodża od 13.10.2004, a Laos od 2.02.2013. Por. *WTO Accessions*, http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_laos_e.htm [dostęp: 15.10.2013].

⁷⁰ Por. S. Lijun, *China-ASEAN Free Trade Area: Origins, Developments and Strategic Motivations*, dz. cyt., s. 3.

⁷¹ Średnio z roku na rok obroty handlowe krajów ASEAN z Chinami wzrastały o 21% (obliczenia własne, średnia geometryczna 1,210).

największym partnerem handlowym ASEAN (11% całkowitego handlu ASEAN, na równi z całą UE)⁷². Utrzymująca się tendencja wzrostowa doprowadziła do zajęcia przez Chiny pozycji lidera w tym zakresie również w roku 2011 z wynikiem 12%. Sytuację tę obrazuje Rysunek 19.

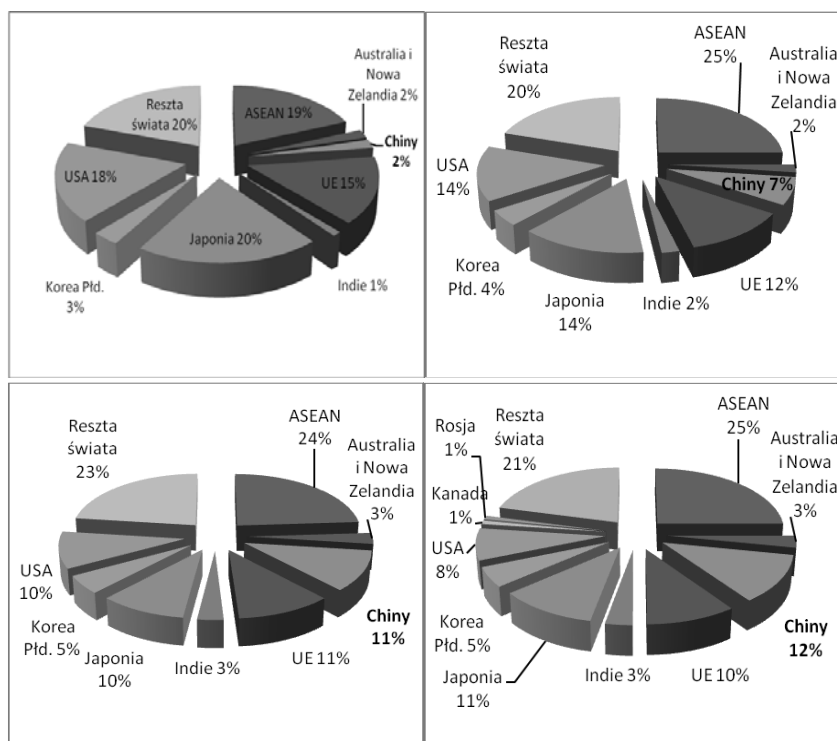
Tabela 21. Wymiana handlowa państw członkowskich ASEAN z Chinami w latach 2004–2011 (wartość w mln USD)

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2010	2011
Eksport							
Brunei	243	234	174	201	0	600	500
Kambodża	12	15	13	11	13	100	200
Indonezja	4 605	6 662	8 344	8 897	11 637	15 700	22 900
Laos	1	4	1	35	15	200	100
Malezja	8 634	9 465	11 391	15 443	18 422	25 000	30 200
Myanmar (Birma)	75	119	133	475	499	500	1 500
Filipiny	2 653	4 077	4 628	5 750	5 467	5 700	6 100
Singapur	15 321	19 770	26 472	28 925	29 082	36 400	42 700
Tajlandia	7 098	9 083	10 840	14 873	15 931	21 500	12 800
Wietnam	2 711	2 828	3 015	3 336	4 491	7 300	10 900
Eksport ogółem	41 352	52 258	65 010	77 945	85 558	113 000	127 900
Import							
Brunei	87	94	120	157	171	200	200
Kambodża	337	430	516	653	933	1 200	1 700
Indonezja	4 101	5 843	6 637	8 616	15 247	16 900	24 200
Laos	89	185	23	43	131	300	400
Malezja	11 353	14 361	15 543	18 897	18 646	20 700	24 700
Myanmar (Birma)	351	286	397	564	671	1 100	1 900
Filipiny	2 659	2 973	3 647	4 001	4 250	4 900	6 500
Singapur	16 137	20 527	27 185	31 908	31 583	33 700	38 000
Tajlandia	8 183	11 116	13 578	16 184	19 936	20 000	30 600
Wietnam	4 416	5 322	7 306	12 148	15 545	19 900	24 400
Import ogółem	47 714	61 136	74 951	93 173	107 114	119 000	152 500

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *ASEAN Trade Statistics Database (2009)* oraz *ASEAN Community in Figures 2011 i 2012*.

⁷² Szerzej na ten temat: <http://www.aseansec.org> [dostęp: 6.04.2013].

Rysunek 19. Handel krajów ASEAN z wybranymi partnerami/regionami w wybranych latach (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *The ASEAN Economic Community (AEC) Chart-book 2010 i 2012*.

Początków idei utworzenia strefy wolnego handlu między Chinami a krajami ASEAN należy szukać już w roku 1995, kiedy Tajlandia po raz pierwszy zaproponowała utworzenie specjalnej strefy ekonomicznej (SSE). Koncepcja analizowanych SSE różniła się od wcześniejszych stref, które zostały utworzone przez Chiny w późnych latach 70. i z początkiem lat 80., kiedy rozpoczęto reformy gospodarcze. Miały być one podobne do stref wolnego handlu⁷³.

Strona chińska rozpatrywała następujące osiem wariantów utworzenia CAFTA:

- Chiny stają się członkiem strefy wolnego handlu ASEAN (niektórzy chińscy naukowcy zaznaczali, że w wielu aspektach CAFTA może podążać za AFTA, ale z pewnymi dostosowaniami; inni optowali za całkiem nowym modelem z powodu słabości AFTA); *rongru xing* (*merge in* – połączenie);

⁷³ Por. szerzej S. Lijun, *China-ASEAN Free Trade Area: Origins, Developments and Strategic Motivations*, dz. cyt., s. 4–5.

- Chiny otwierają swój rynek wcześniej niż kraje ASEAN; ASEAN stopniowo się odwzajemnia; *pinghua qidong* (*phase-in* – stopniowe wprowadzanie);
- Chiny tworzą strefę wolnego handlu z gospodarkami bardziej zaawansowanymi (jak Singapur czy Malezja, ewentualnie Tajlandia), aby utworzyć silne i stabilne „jądro” (*nucleus*) przed włączeniem pozostałych krajów; *xianyi ho-unan* (*from the easy to the difficult* – od łatwego do trudnego);
- CAFTA mogłaby rozpocząć od „łatwiejszych” przemysłów/produktów przed włączeniem wszystkich; *you dian dao mian* (*from one point to comprehensive* – od jednego punktu do całości);
- CAFTA mogłaby rozpocząć od współpracy z południowo-zachodnimi prowincjami, a następnie objąć cały obszar Chin; *ciquyu tuijin* (*from sub-region to whole area* – od subregionu do całego obszaru);
- CAFTA mogłaby rozpocząć od współpracy między przybrzeżnym obszarem Chin z uwzględnieniem Hongkongu i Makao oraz morskimi krajami ASEAN; *yanhai youxian* (*priority to coastal area*; pierwszeństwo dla obszaru przybrzeżnego);
- przyjęcie granice między Chinami, Wietnamem, Laosem i Myanmarem jako obszar eksperymentalny CAFTA; *bianmao qieru* (*start from cross-border trade* – rozpocząć od handlu przygranicznego);
- CAFTA powinna działać ostrożnie, krok po kroku, wyciągając wnioski z praktyki; *bian zou bian chang* (*learning through practice* – uczenie się przez praktykę)⁷⁴.

Jeśli chodzi o zakres porozumienia, proponowano wyjście poza handel i obniżki stawek celnych na rzecz współpracy w zakresie m.in. usług (również finansowych), nauki i technologii, rolnictwa, turystyki, transportu (również powietrznego). Ostatecznie wybrany został wariant utworzenia strefy wolnego handlu z gospodarkami bardziej zaawansowanymi przed pełnym włączeniem pozostałych krajów⁷⁵.

Jednym z powodów, dla których Chiny zaproponowały utworzenie CAFTA była gospodarcza konkurencja z ASEAN, która mogłaby się nasilać w następstwie akcesji Chin do WTO. Minister gospodarki i główny negocjator z WTO Long Yongtu obiecał, że kraje ASEAN będą wśród pierwszych, które skorzystają z prowadzenia polityki otwarcia przez Chiny. W rzeczywistości Chiny długo dawały do zrozumienia, że są skłonne do ustępstw (takich jak obniżki stawek celnych) dla krajów ASEAN zanim podobne działania zastosują w relacji z innymi państwami. W przypadku braku CAFTA nie byłoby to możliwe, aby ustępstwa przyznawane na forum WTO dotyczyły tylko krajów ASEAN (ze względu na obowiązujące zasady WTO)⁷⁶.

⁷⁴ Por. tamże, s. 5–6.

⁷⁵ Por. E. Majchrowska, *Chiny – ASEAN (CAFTA) – nowa strefa wolnego handlu*, [w:] M. Lasoń (red.), *Gospodarka światowa w dobie globalizacji*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2011, s. 119–120.

⁷⁶ Związane jest to z generalną zasadą WTO, czyli Klauzulą Największego Uprzywilejowania i uznawaniem od niej pewnych wyjątków, z których najistotniejszy umożli-

Kolejnym powodem utworzenia ugrupowania była tzw. koncepcja nowego bezpieczeństwa i integracja Azji Wschodniej. Z założenia utworzenie CAFTA miało dotyczyć nie tylko spraw gospodarczych, ale również kwestii politycznych i bezpieczeństwa. Proponowano jednak rozpoczęcie od współpracy gospodarczej przed utworzeniem regionalnego mechanizmu bezpieczeństwa (*regional security mechanism*). Niektórzy nalegali z kolei na współpracę w dziedzinie bezpieczeństwa, gdyż twierdzili, że bez tego współpraca gospodarcza i polityczna nie zajdzie daleko. Zalecono utworzenie Wschodnioazjatyckiego Komitetu Bezpieczeństwa (*East Asia Security Committee*), który miał prowadzić konsultacje i dialog dotyczący kwestii bezpieczeństwa oraz stopniowo ewoluować w kierunku mechanizmu współpracy w dziedzinie bezpieczeństwa (*security co-operation mechanism*). Tę drugą opcję zaakceptowały Chiny. Na szczycie w listopadzie 2001 roku chiński premier Zhu Rongji, proponując utworzenie CAFTA, wezwał jednocześnie do dialogu oraz współpracy w zakresie tzw. nowego bezpieczeństwa⁷⁷.

Ostatecznie 1 stycznia 2010 roku powstała nowa strefa wolnego handlu utworzona przez Chiny oraz 10 państw ze Stowarzyszenia Krajów Azji Południowo-Wschodniej ASEAN.

Jest to najbardziej rozległa i trzecia pod względem wielkości PKB (6 bln USD), po Europejskim Obszarze Gospodarczym i Północnoamerykańskiej Strefie Wolnego Handlu, strefa wolnego handlu (por. Tabela 22). Jedenaście sprzymierzonych państw zamieszkuje łącznie niemal 2 mld ludzi, zaś wartość wymiany

wia tworzenie stref wolnego handlu oraz unii celnych na zasadach preferencyjnych dla ich członków przy respektowaniu warunków art. XXIV GATT. Do najważniejszych warunków tego artykułu należą zapisy mówiące, że celem stref wolnego handlu czy unii celnych powinno być wprowadzenie ułatwień w handlu pomiędzy członkami tych stref lub unii, a jednocześnie dążenie do nietworzenia nowych przeszkód w handlu z pozostałymi członkami WTO; cła i inne bariery handlowe tworzonego ugrupowania nie powinny być bardziej restrykcyjne w stosunku do państw trzecich niż te sprzed utworzenia unii celnej czy strefy wolnego handlu. W przeciwnym razie członkowie WTO spoza tych organizacji mogą żądać od nich rekompensaty lub zastosować środki odwetowe; unia celna czy strefa wolnego handlu powinna co do istoty dotyczyć całej wymiany handlowej pomiędzy partnerami związanymi postanowieniami unii lub strefy wolnego handlu; porozumienia dotyczące unii celnej czy stref wolnego handlu nie powinny zaskakiwać państw spoza tego porozumienia; poza przejrzystością przepisów najważniejsze umowy przewidziane dla członków ugrupowania powinny być także notyfikowane w WTO. Por. The General Agreement on Tariffs and Trade, Part III, *Article XXIV, Territorial Application – Frontier Traffic – Customs Unions and Free-trade Areas*.

⁷⁷ Dodatkowo Chiny zamierzają utworzyć strefy wolnego handlu na północy z Japonią oraz Koreą Południową. Zamierzają również poprawiać stosunki z Indiami. Strategizowanie CAFTA wpisuje się w chińską koncepcję nowego bezpieczeństwa, która ma bronić wielobiegunowości świata. Ówczesny prezydent Chin Jiang Zemin ogłosił tę koncepcję po raz pierwszy w 1996 roku na spotkaniu inauguracyjnym Szanghajską Organizację Współpracy (*Shanghai Cooperation Organization*). Od tego czasu stała się ona podstawą chińskiej dyplomacji. Por. S. Lijun, *China-ASEAN Free Trade Area: Origins, Developments and Strategic Motivations*, dz. cyt., s. 7–12.

handlowej między nimi wyniosła w 2010 roku ponad 200 mld USD. W pierwszej połowie 2011 roku osiągnęła już poziom ponad 171 mld USD⁷⁸.

Tabela 22. Porównanie wybranych wskaźników gospodarczych ugrupowania ASEAN oraz Chin w 2012 roku

Wskaźnik	jednostka	ASEAN	Chiny
Powierzchnia całkowita	km ²	4 435 624	9 596 960
Liczba ludności	tys.	616 632	1 350 695
PKB w cenach bieżących	USD mln	2 312 788	8 358 363
Wzrost PKB	%	5,7	7,8
PKB <i>per capita</i> w cenach bieżących	USD	3 751	6 188
Międzynarodowy handel towarami	USD mln	2 474 674	3 867 119
Eksport	USD mln	1 254 004	2 048 714
Import	USD mln	1 220 671	1 818 405

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ASEANstats, ASEAN Secretariat, 21 October 2013, WTO Trade Profiles 2013.

Większość towarów wewnątrz strefy zostało zwolnionych z opłat celnych (ostateczna umowa przewidywała zniesienie w 2010 roku 90% stawek w handlu Chin z Brunei, Filipinami, Indonezją⁷⁹, Malezją, Tajlandią i Singapurem, a do 2015 roku z Kambodżą, Laosem, Mjanmą i Wietnamem). Stawki na pozostałe 10% towarów (w tym na wyroby włókiennicze i części elektroniki) będą znoszone wolniej. Po pełnym wejściu w życie porozumienie obejmie bezcłowym handlem ok. 7 tys. kategorii towarów⁸⁰.

Średnia stawka celna na import z państw, z którymi umowa obowiązuje od stycznia 2010 roku do Chin spadła z 9,8% do zaledwie 0,1%, a na chiński eksport do nich z 12% do 0,6%. ASEAN jest bardzo ważnym partnerem handlowym Chin, ponad 10% wymiany tego bloku przypadało na Chiny już w roku 2009⁸¹. Udział Chin w całkowitym handlu krajów ASEAN zwiększa się z roku na rok, a Chiny wyprzedziły Japonię i UE i stały się najważniejszym partnerem ugrupowania. W roku 2011 udział ten wyniósł już prawie 12%, a rok później wzrósł do prawie 13% (por. Tabela 23).

⁷⁸ Obroty wynosiły odpowiednio 113 mld w roku 2005 oraz prawie 193 mld w 2008. Por. *China-ASEAN FTA* oraz *ASEAN encourages trade expansion with China*, <http://fta.mof.com.gov.cn/topic/chinaasean.shtml> [dostęp: 10.11.2013].

⁷⁹ Indonezja starała się w listopadzie 2009 roku odroczyć wdrożenie całego porozumienia lub przynajmniej odrębnie negocjować część umowy w obawie przed chińskim eksportem. Ostatecznie jednak zgodziła się, zastrzegając jednak sobie prawo do monitorowania sytuacji po odroczeniu obniżenia 228 stawek celnych na wyroby z sektorów hutnictwa stali, elektroniki i petrochemii.

⁸⁰ *Ajar for business*, „The Economist”, January 9th 2010, s. 50.

⁸¹ Dane na podstawie *ASEAN Merchandise Trade Statistics Database (2010)*.

Tabela 23. Handel krajów ASEAN z wybranymi partnerami handlowymi lub regionami w 2012 roku (wartość w mln USD, udział w %, dane z czerwca 2013 roku)

Kraj/region	Wartość			Udział w całkowitym handlu ASEAN		
	Eksport	Import	Handel ogółem	Eksport	Import	Obroty ogółem
ASEAN	323 535,6	277 425,1	600 960,7	25,8	22,7	24,3
Chiny	141 554,3	177 002,7	318 557,0	11,3	14,5	12,9
Japonia	126 305,4	136 116,6	262 422,0	10,1	11,2	10,6
UE 28	125 015,9	117 850,2	242 866,0	10,0	9,7	9,8
USA	108 114,1	92 076,2	200 190,3	8,6	7,5	8,1
Korea Południowa	54 992,4	76 006,3	130 998,7	4,4	6,2	5,3
Tajwan	35 263,0	61 101,2	96 364,2	2,8	5,0	3,9
Hongkong	80 661,6	14 240,8	94 902,4	6,4	1,2	3,8
Indie	43 840,3	27 724,4	71 564,7	3,5	2,3	2,9
Australia	45 777,5	23 781,9	69 559,4	3,7	1,9	2,8
Razem wybrane kraje/regiony	1 085 060,2	1 003 325,2	2 088 385,4	86,5	82,2	84,4
Pozostałe kraje	168 943,4	217 345,5	386 288,8	13,5	17,8	15,6
Ogółem	1 254 003,6	1 220 670,7	2 474 674,3	100,0	100,0	100,0

Źródło: ASEAN Merchandise Trade Statistics Database (2013).

Umowa ze Stowarzyszeniem Krajów Azji Południowo-Wschodniej ASEAN ma przynieść wymierne korzyści obu stronom. Chinom ułatwi zaspokojenie potrzeb surowcowych rozwijającego się sektora przetwórczego oraz dostęp do bogactw naturalnych 10 krajów tego regionu. Kraje ASEAN skorzystają na większym eksporcie surowców (gazu, ropy, węgla) do Chin, ale producenci dóbr konsumpcyjnych i części samochodowych mogą stracić na konkurencji z tańszymi produktami chińskimi. Tajlandia skorzysta z rosnącego chińskiego popytu na żywność i napoje, biżuterię i kosmetyki. Firmy odzieżowe z Azji Południowo-Wschodniej mogą skorzystać z tańszych chińskich półproduktów oraz wyrobów surowych (tkaniny). Z kolei producenci tekstyliów, obuwia i wyrobów ze stali w Tajlandii, Wietnamie, Kambodży i Indonezji muszą liczyć się z tańszym chińskim importem. Przede wszystkim jednak przedsiębiorcy z państw ASEAN uzyskają swobodny dostęp do najbardziej zaludnionego i najbardziej dynamicznie rozwijającego się rynku gospodarczego, a Pekin zwiększy swoje polityczne i ekonomiczne wpływy w Azji Południowo-Wschodniej oraz przewagę nad indyjskim i japońskim konkurentem w regionie. Problemy z konkurencją dla krajów ASEAN mogą się pojawić, jeśli Chiny zdecydują się na podpisanie podobnych umów z Japonią i Koreą Południową, które już są negocjowane⁸².

⁸² Ajar for business, „The Economist”, January 9th 2010 oraz E. Majchrowska, *China's trade with ASEAN nations: CAFTA perspective*, [w:] P. Skulski (red.), *Competitiveness of*

Współpraca Chin z Azją Południowo-Wschodnią zacieśnia się również w innych obszarach. Chiny regularnie uczestniczą w spotkaniach przywódców ASEAN w ramach mechanizmu ASEAN+3, obejmującego również Japonię i Koreę Południową. Rozwija się także współpraca finansowa i walutowa. W maju 2009 roku członkowie ASEAN+3 utworzyli fundusz z kapitałem 120 mld USD, który ma stanowić azjatycką alternatywę dla Międzynarodowego Funduszu Walutowego i wspierać państwa Azji Południowo-Wschodniej przeżywające trudności ekonomiczne⁸³. CAFTA ma na celu zatem również integrację Azji Wschodniej, aby zabezpieczać kraje przed gospodarczymi wstrząsami globalnymi.

Utworzenie strefy wolnego handlu między krajami ASEAN a Chinami umożliwi tym ostatnim zdobycie wyjątkowo silnej pozycji w regionie. Można śmiało powiedzieć, że zawarcie umowy o wolnym handlu z ugrupowaniem ASEAN już umożliwiło Chinom przejście roli głównej potęgi gospodarczej na kontynencie azjatyckim. Ponadto wszystkie te działania wpisują się w realizowaną w Chinach od 1978 roku koncepcję otwarcia gospodarki i są kolejnym ogniwem na drodze do pełniejszej integracji Chin ze strukturami światowego handlu, a utworzenie CAFTA może stać się czynnikiem, który w długim okresie będzie pozytywnie wpływał na wielkość handlu zagranicznego Chin.

4.2.3. Chiny a Australia

Od momentu rozpoczęcia członkostwa Chin w WTO relacje handlowe między Chinami a Australią⁸⁴ rozwijają się relatywnie szybko, co w dużej mierze wiąże się z zainteresowaniem Chin surowcami pochodzącymi z tego kraju. Obydwa kraje są również członkami G20, APEC oraz uczestniczą w spotkaniach tzw. Szczytu Krajów Azji Wschodniej (*East Asia Summit*).

Według danych Australijskiego Biura Statystyk oraz Departamentu Spraw Zagranicznych i Handlu⁸⁵ już w roku 2007 Chiny wyprzedziły Japonię, która była kluczowym partnerem handlowym Australii pod względem wielkości obrotów handlowych przez ponad trzy dekady. Warto zaznaczyć, że jeszcze w roku 2004 Chiny zajmowały pozycję trzeciego partnera handlowego Australii (po Japonii i USA). W roku 2009 Chiny stały się największym rynkiem eksportowym dla Australii (19,2% eksportu ogółem), przy czym ponad 2/3 australijskiego eksportu stanowiły surowce naturalne. Obecnie Chiny są największym partnerem handlowym Australii (zarówno pod względem eksportu, importu, jak i obrotów ogółem w roku 2012 zajęły pierwsze miejsce, z udziałami odpowiednio na poziomie:

Economies in the Asia-Pacific Region. Selected Problems, Publishing House of Wrocław University of Economics, Wrocław 2011, s. 116.

⁸³ Ostatni kryzys ukazał m.in. niestabilność lokalnych walut, np. indyjska rupia straciła w ciągu pierwszych miesięcy 2008 roku 25% wartości.

⁸⁴ Chiny nawiązały oficjalne stosunki dyplomatyczne z Australią z końcem 1972 roku.

⁸⁵ Dane na podstawie: Australian Bureau of Statistics, <http://www.abs.gov.au> [dostęp: 15.11.2013] oraz *Composition of Trade*, Australian Government, Trade Analysis and Statistics Section, Department of Foreign Affairs & Trade, June 2013, s. 5.

29,5%, 18,4%, 24,0%). Drugim największym rynkiem eksportowym dla Australii jest Japonia, natomiast kolejne miejsce zajmuje Korea Południowa. W przypadku importu dwa kolejne miejsca po Chinach przypadły w roku 2012 USA oraz Japonii.

Kluczową pozycję w australijskim eksporcie do Chin zajmują rudy żelaza. Na kolejnych miejscach znajdują się: węgiel, złoto i ropa naftowa. Z kolei Australia importuje z Chin głównie sprzęt telekomunikacyjny, komputery oraz ubrania.

Efektem dynamicznie rozwijającej się współpracy handlowej było rozpoczęcie w kwietniu 2005 roku rozmów na temat możliwości podpisania umowy o wolnym handlu (*China–Australia FTA*)⁸⁶. Strony uważają, że taka umowa wzmocni współpracę dwustronną i wpłynie na rozwój handlu nie tylko w regionie, ale i w gospodarce światowej. Kolejne 19. spotkanie negocjacyjne w tej sprawie odbyło się w Pekinie w czerwcu 2013 roku⁸⁷.

Warto również podkreślić, że Chiny inwestują swoje olbrzymie rezerwy walutowe w australijskim przemyśle górniczym.

4.3. Znaczenie członkostwa dla stosunków gospodarczych Chin z Unią Europejską oraz USA

Przystąpienie Chin do WTO miało bardzo istotne znaczenie dla procesów integracji chińskiej gospodarki z gospodarką światową, a wzrost znaczenia Chin w globalnej wymianie znalazł odzwierciedlenie również w handlu z krajami rozwiniętymi. Bardzo szybki wzrost zajmowanej przez Chiny pozycji w światowym handlu, zwłaszcza od momentu przystąpienia do WTO, znajduje również wyraz w ich udziale w imporcie najważniejszych partnerów handlowych, do których zaliczane są USA oraz UE.

Rolę, jaką odgrywa członkostwo Chin w WTO w dwustronnych stosunkach z USA i UE, można postrzegać na dwa sposoby: z jednej strony jest ono bodźcem do kreowania nowych strumieni handlu jako odpowiedzi na wzajemne otwarcie rynków, co jest efektem liberalizacji handlu. Z drugiej strony, może ono również wpływać na łatwiejsze rozwiązywanie sporów między partnerami. Przykładem tego może być kwestia chińskiego eksportu tekstyliów do USA czy ostatnie zaognienie napięcia handlowego między UE a Chinami⁸⁸, które dotyczyło decyzji o nałożeniu ceł na import chińskich paneli słonecznych. W odpowiedzi Chiny ogłosiły dochodzenie w sprawie wina importowanego z UE, uderzając szczególnie w członków grupy G8, takich jak Francja, Włochy i Hiszpania.

Od 2004 roku, tj. rozszerzenia, Unia Europejska stała się największym partnerem handlowym Chin. W roku 2012 łączna wartość obrotów handlowych UE–Chiny wyniosła 546 mld USD, z czego wartość chińskiego eksportu do UE

⁸⁶ Por. dane MOFCOM: *China, Australia agree to quicken FTA talks*, <http://fta.mofcom.gov.cn> [dostęp: 15.11.2013].

⁸⁷ *Australia-China relationship*, <http://www.china.embassy.gov.au/bjng/relations.html> [dostęp: 15.11.2013].

⁸⁸ Por. „Financial Times”, *Global ambitions: Opinions converge in favour of more open trade*, 16 June 2013.

wyniosła 334 mld USD (co oznacza spadek o 6,2%), natomiast wartość importu z UE do Chin zamknęła się kwotą 212 mld USD (wzrost o 0,4%). UE notuje deficyt w handlu z Chinami. Na koniec 2012 roku wyniósł on 122 mld USD⁸⁹.

Jak zaznaczono wcześniej, w 2006 roku Chiny stały się najważniejszym dostawcą towarów na rynek UE. Wartość chińskiego eksportu na rynek unijny przewyższyła wartość dostaw z USA, które zajmowały pozycję pierwszego eksportera do UE do roku 2005.

Chiny były jedynym krajem z grona ważniejszych partnerów handlowych UE, który odnotował wzrost eksportu w okresie globalnej recesji. W roku 2009 sprzedaż do Chin wzrosła o ponad 4%, podczas gdy unijny eksport do USA obniżył się o 18,2%, do Szwajcarii o 9,6%, a do Rosji aż o 37,5%. Na uwagę zasługuje fakt, że prawie połowa unijnego eksportu do Chin przypada na Niemcy (przykładowo 44,6% w roku 2009). W lipcu 2011 roku Chiny zostały największym partnerem handlowym UE, wyprzedzając USA⁹⁰.

Najważniejszym elementem współpracy między UE a Chinami jest wzajemna wymiana handlowa. Niemniej jednak rozwijane są też inne formy wzajemnych relacji. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć⁹¹:

- przedsięwzięcia na rzecz większego zaangażowania Chin na arenie międzynarodowej;
- integrację Chin z gospodarką światową, m.in. poprzez implementację zasad światowego systemu wymiany handlowej oraz wsparcie reform społeczno-gospodarczych;
- promocję krajów UE w Chinach.

Wzajemna współpraca między Chinami a Unią Europejską określona jest w dokumencie *EU–China Trade and Cooperation Agreement* z 1985 roku. Rozpoczęto również negocjacje nowej umowy o współpracy i partnerstwie, tzw. *Partnership and Cooperation Agreement* (PCA). W październiku 2006 roku przygotowana została strategia *EU–China Trade and Investment Competition and Partnership*. Celem tego porozumienia jest osiągnięcie najbardziej korzystnych warunków wymiany handlowej dla obu stron. Strategia ta kładzie nacisk na korzyści związane z otwarciem rynków i zwiększaniem konkurencyjności. Podkreślono ponadto konieczność wsparcia europejskich podmiotów, które prowadzą działalność gospodarczą w Chinach, w kwestii zrozumienia specyfiki tego rynku⁹².

⁸⁹ Wśród członków UE najwyższy poziom obrotów handlowych z Chinami w 2012 roku odnotowały: Niemcy (175,5 mld USD), Holandia (74,6 mld USD), Wielka Brytania (69,2 mld USD), Francja (55,6 mld USD) i Włochy (45,5 mld USD). Dane na podstawie: National Bureau of Statistics of China, <http://www.stats.gov.cn/english> [dostęp: 15.10.2013].

⁹⁰ *China Become EU's Largest Trading Partner in July 2011, Surpassing the U.S.*, 14 October 2011, MOFCOM, <http://english.mofcom.gov.cn> [dostęp: 10.10.2013].

⁹¹ Dane Ministerstwa Spraw Zagranicznych, *Informator ekonomiczny o krajach świata. Chińska Republika Ludowa*, <http://www.msz.gov.pl> [dostęp: 15.10.2013].

⁹² Dokumentem o znaczeniu strategicznym dla polityki handlowej UE jest opublikowany w 1998 roku komunikat pt. *Budując pełne partnerstwo z Chinami* i właściwie jest on

Podstawowymi motywami ekspansywnie rozwijającej się współpracy chińsko-amerykańskiej były przede wszystkim rozpoczęte w 1978 roku reformy chińskiej gospodarki⁹³ oraz przemiany, jakie dokonały się w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, w tym upadek Związku Radzieckiego w grudniu 1991 roku.

Rozwój stosunków gospodarczych w ostatnich latach napotykał pewne perturbacje. Zaliczyć do nich należy, po pierwsze, bardzo duży deficyt handlowy występujący po stronie USA, po drugie – kwestię zagospodarowania chińskich rezerw walutowych, z których większość stanowią aktywa dolarowe (głównie obligacje skarbowe)⁹⁴.

Po akcesji Chin do WTO można zaobserwować bardzo dynamiczny rozwój chińsko-amerykańskiego handlu⁹⁵. Wartość obrotów handlowych między partnerami wyniosła 116,3 mld USD w roku 2000, a sukcesywny progres w okresie poakcesyjnym zaowocował wzrostem wartości obrotów w 2012 roku do ponad 530 mld USD. Wtedy też Chiny stały się trzecim największym eksporterem dla

podstawą, na której opiera się polityka UE wobec ChRL. Wzywał on państwa członkowskie UE do zacieśnienia współpracy z Chinami. Od 1996 roku współpraca UE–Chiny odbywała się również w ramach tzw. *Asia-Europe Meetings*, których tematyka obejmowała problemy gospodarcze oraz polityczne. Odbywające się co roku szczyty gospodarcze Unii Europejskiej i Chin (*EU–China Summits*), które zostały zapoczątkowane w Londynie w 1998 roku, odgrywały również istotną rolę jako forum negocjacji handlowych. Por. T. Sporek, *Chińska Republika Ludowa – główny partner handlowy Unii Europejskiej*, dz. cyt., s. 158.

⁹³ W związku z wydarzeniami z początku lat 50. ubiegłego wieku (związanymi m.in. ze sprawą uznawania Tajwanu jako terytorium należącego do Chin) nastąpiło zerwanie stosunków między ChRL a USA, a obroty handlowe między tymi krajami sprowadzone zostały praktycznie do zera. Zmiana w relacjach nastąpiła pod koniec lat 60. Wtedy właśnie USA zmniejszyły m.in. ograniczenia na handel z Chinami. W kolejnych latach (po uzgodnieniu niektórych kwestii natury politycznej) ustalono również listę towarów, które mogły być przedmiotem eksportu do Chin. Tendencja wzrostowa w zakresie obrotów handlowych utrzymywała się do 1974 roku. Kolejny odnotowany spadek nawiązywał znów do kwestii politycznych. Ponowne, większe ożywienie odnotowano pod koniec lat 70. Na przełomie lat 70. i 80. podpisano również kilkanaście porozumień dwustronnych, m.in. dotyczących dostawy zbóż do Chin oraz umowę dotyczącą współpracy naukowo-technicznej. Szerzej na ten temat: A. Halimarski, M. Tomala (red.), *Chińska Republika Ludowa a rozwinięte państwa kapitalistyczne (1949–1981)*, dz. cyt., s. 31 i nn.

⁹⁴ Por. L. Sasso, *New Trends in China's Foreign Investment Strategy*, „The International Spectator” 2007, t. 42, nr 2, s. 399–400.

⁹⁵ Warto zaznaczyć, że jeszcze w roku 1980 bilans handlowy USA w handlu z Chinami był dodatni (2,7 mld USD). Chiny były wówczas z kolei 23 rynkiem eksportowym oraz 45 źródłem importu. Poziom w okolicy 0 osiągnął w roku 1985, a następnie przyjmował już wartości ujemne. Jeszcze w roku 1990 wartość dwustronnych obrotów handlowych była bardzo umiarkowana i wyniosła zaledwie 20 mld USD, z czego 4,8 mld stanowił eksport USA do Chin, a 15,2 mld import z Chin. Znaczny wzrost wartości wzajemnych obrotów nastąpił po akcesji do WTO. Por. W.M. Morrison, *China–U.S. Trade Issues*, Congressional Research Service, July 2013.

USA (po Kanadzie i Meksyku). Chiny były dla USA z kolei pierwszym partnerem handlowym, jeśli chodzi o import towarów (wartość importu amerykańskiego z Chin wzrosła ze 100 mld USD w 2000 roku do ponad 384 mld USD w roku 2012)⁹⁶. Podsumowując, Chiny są obecnie drugim największym partnerem handlowym USA, trzecim największym rynkiem eksportowym i największym źródłem importu. Z kolei USA są drugim, po UE, największym partnerem handlowym dla Chin⁹⁷.

Wagę dwustronnych relacji amerykańsko-chińskich podkreśla powołany w 2006 roku Strategiczny Dialog Ekonomiczny (*Strategic & Economic Dialogue – S&ED*), który umożliwia dyskusje dotyczące wzajemnych, bieżących spraw ekonomicznych oraz ich oddziaływania na gospodarkę światową.

Sytuacja w chińsko-amerykańskim handlu, utrzymujący się deficyt handlowy oraz niedowartościowanie juana były, zdaniem strony amerykańskiej, szkodliwe dla krajowych producentów. USA domagały się zatem rewaluacji chińskiej waluty. Odpowiedzią na te zarzuty było przyjęcie przez Chiny reformy dotyczącej kursu walutowego (*exchange rate reform*) w lipcu 2005 roku i rewaluacja juana w stosunku do dolara amerykańskiego o 2,1%. Dodatkowo powiązano go z koszykiem walut, w którym dominował dolar. Ponadto dopuszczono możliwość stopniowej aprecjacji chińskiej waluty. Efektem tych dostosowań był wzrost kursu juana w stosunku do dolara do połowy 2008 roku o 20%, a według danych WTO, do końca grudnia 2011 roku o ponad 30%. Jednak nie wpłynęło to w znacznym stopniu na zmniejszenie deficytu handlowego w wymianie z USA⁹⁸.

Akcesja Chin do WTO wpłynęła istotnie na dynamikę obrotów handlowych między Chinami a USA. Od momentu przystąpienia wartość obrotów handlowych między tymi krajami wzrosła prawie czterokrotnie (por. Tabela 24). Jednak nadal utrzymuje się wysoki deficyt w amerykańskim bilansie handlowym. Niedowartościowanie juana sprzyjało dobrym wynikom w chińskim eksporcie. Mimo jego aprecjacji w 2012 roku o 0,25%, Chiny nadal spotykały się z krytyką w tym zakresie głównie ze strony kluczowych partnerów handlowych, czyli m.in. USA.

⁹⁶ W roku 1990 Chiny były ósmym z kolei źródłem importu dla USA, w roku 2005 zajmowały drugą pozycję. W latach 90. zaczęła zmieniać się również struktura importu: malała ilość produktów prostych i pracochłonnych (zabawki, odzież itp.) na rzecz produktów bardziej zaawansowanych technologicznie. Por. szerzej: M. Zaborowski, *Bush's Legacy and America's Next Foreign Policy*, Chaillot Paper, No. 111, Institute for Security Studies, European Union, Paris 2008, s. 97 oraz http://washington.trade.gov.pl/pl/usa/article/detail,945,Aneks_Statystyczny.html [dostęp: 5.06.2013].

⁹⁷ Tadeusz Sporek podkreśla, że analizując stosunki handlowe UE z Chinami, należy zaznaczyć, iż dla Unii Chiny są głównie partnerem ekonomiczno-handlowym i ta dziedzina kontaktów przeważa nad sferą polityczną. Z kolei dla USA ChRL jest partnerem politycznym i gospodarczym, a równocześnie – mimo poprawy wzajemnych stosunków – rywalem politycznym i militarnym. Również dla ChRL UE to przede wszystkim partner gospodarczo-handlowy. Por. T. Sporek, *Chińska Republika Ludowa – główny partner handlowy Unii Europejskiej*, dz. cyt., s. 162.

⁹⁸ Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012, s. 3.

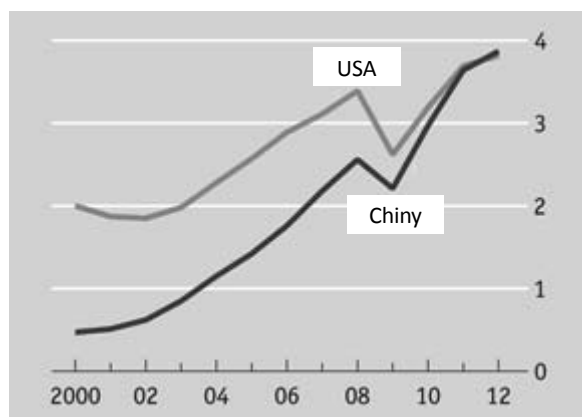
Tabela 24. Wymiana handlowa USA–Chiny w latach 2000–2012 (w mld USD)

Rok	Import z Chin	Eksport do Chin	Wartość obrotów handlowych	Bilans handlowy USA
2000	100,0	16,3	116,3	–83,7
2001	102,3	19,2	121,5	–83,0
2002	125,2	22,1	147,3	–103,1
2003	152,4	28,4	180,8	–124,0
2004	196,7	34,7	231,4	–162,0
2005	243,5	41,8	285,3	–201,6
2006	287,8	55,2	343,0	–232,5
2007	321,7	65,2	386,9	–256,3
2008	337,8	71,5	409,3	–266,3
2009	296,4	69,6	366,0	–226,8
2010	301,2	100,6	401,8	–200,5
2011	324,5	122,2	446,7	–202,3
2012	384,2	146,6	531	–237,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych United States International Trade Commission oraz National Bureau of Statistics of China.

Obroty towarowe USA wyniosły w 2012 roku 3,82 bln USD, natomiast wartość ta w przypadku Chin wyniosła 3,87 bln USD (por. Rysunek 20). Przy uwzględnieniu obrotów usługowych USA nadal pozostaną liderem w handlu światowym. Warto jednak zaznaczyć, że już 124 kraje wskazują na Chiny jako ich głównego partnera handlowego⁹⁹.

Rysunek 20. Obroty towarowe handlu zagranicznego Chin i USA ogółem w latach 2000–2012 (w bln USD)



Źródło: „The Economist”, *Trade with the world*, 16th February 2013.

⁹⁹ *Trade with the world*, „The Economist”, 16th February 2013.

Ostatni raport dotyczący współpracy między USA a Chinami¹⁰⁰ wyraźnie wskazuje na dalsze pogłębianie współpracy między tymi krajami, które są względem siebie komplementarne. Według szacunków wartość chińskiego handlu z USA miała osiągnąć około 450 mld w roku 2013 (z UE 420 mld USD), co spowodowałoby objęcie przez USA pozycji największego partnera handlowego Chin¹⁰¹. Jednak UE pozostała największym partnerem handlowym Chin i największym rynkiem zbytu dla chińskich towarów. Z kolei Chiny były największym dostawcą towarów dla UE i drugim partnerem handlowym¹⁰².

Szacuje się, że Chiny i USA zostaną prawdopodobnie wzajemnymi największymi partnerami handlowymi do 2022 roku, a zatem Chiny wyprzedzą Kanadę i Meksyk i staną się największym importers towarów z USA. Zostaną również najprawdopodobniej największym światowym importers. Współpraca Chin i USA ma ogromne znaczenie nie tylko dla tych dwóch krajów, ale jest również istotna dla stabilizacji światowego wzrostu gospodarczego.

W tym miejscu warto również podkreślić, że zgodnie z prognozami liczących się światowych instytucji do roku 2030 Chiny mogą wyprzedzić gospodarkę amerykańską pod względem wielkości PKB i stać się pierwszą gospodarką świata¹⁰³. Relacje handlowe z dwoma głównymi partnerami Chin obrazują Tabele 25 i 26.

Tabela 25. Źródła importu (jako % chińskiego importu ogółem)

	1980	1990	1995	2000	2002	2003	2005	2011
UE	15.8	17.0	16.1	13.3	13.1	12.9	11,2	12,1
USA	19.6	12.2	12.2	9.6	9.2	8.2	7,4	7,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Direction of Trade Statistics*, International Monetary Fund, 2004; *UNCTAD Handbook of Statistics 2012*, United Nations, New York–Geneva 2012.

¹⁰⁰ Por. *US–China Economic Relations in the Next 10 Years: Toward Deeper Engagement and Mutual Benefit*, The Chicago Council on Global Affairs, May 2013. Raport został wydany kilka dni przed wizytą prezydenta Xi Jinpinga w USA.

¹⁰¹ Sytuacja ta była możliwa ze względu na fakt, że handel Chin z UE obniżył się w 2012 roku o 3,7% w stosunku do roku poprzedniego. W pierwszych miesiącach 2013 roku również odnotowano spadek o 1,3%. Przyczyną tego faktu może być wzrastający protekcjonizm handlowy w stosunku do Chin. Aktualnie UE jest zaangażowana w 31 handlowych sporów, z czego 18 związanych jest z chińskim przemysłem. Por. National Bureau of Statistics of China, <http://www.stats.gov.cn/english> [dostęp: 15.11.2013].

¹⁰² *Chińska Republika Ludowa. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Wspolpraca+gospodarcza+z+krajami+Azji> [dostęp: 22.08.2014].

¹⁰³ Por. m.in.: *China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*, The World Bank Development Research Center of the State Council, the People's Republic of China, 2012; *Global Trends 2030: Alternative Worlds*, National Intelligence Council, December 2012 oraz J. O'Neill, A. Stupnyska, *The Long-Term Outlook for the BRICs and N-11 Post Crisis*, *Global Economics*, Global Economics Paper No. 192, Goldman Sachs Global Economics, Commodities and Strategy Research, December 2009.

Bardzo szybki wzrost pozycji Chin w handlu światowym, zwłaszcza od momentu przystąpienia do WTO, znalazł również wyraz w udziale Chin w imporcie głównych partnerów handlowych, co przedstawia poniższa tabela.

Tabela 26. Udział Chin w rynkach głównych eksporterów (import z Chin jako % importu ogółem) w wybranych latach przed i po akcesji do WTO

	1960	1970	1980	1990	1995	2000	2001	2002	2005	2011
UE	0,8	0,6	0,7	2,0	3,7	6,2	6,7	7,5	19,1	18,8
USA	–	–	0,5	3,2	6,3	8,6	9,3	11,1	21,4	17,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *China's emergence and its impact on the global economy*, chapter 2, World Economic Outlook, International Monetary Fund, 2004 oraz *UNCTAD Handbook of Statistics 2012*, United Nations, New York–Geneva 2012, s. 60.

W kontekście omawianych problemów warto wspomnieć jeszcze o negocjowanych obecnie porozumieniach o wolnym handlu, tzw. Partnerstwie Transpacyficznym (*Trans-Pacific Partnership* – TPP) oraz Transatlantyckim Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP), gdyż mogą one zmienić w istotny sposób układ sił w handlu międzynarodowym oraz wpłynąć również na kształt rozmów prowadzonych w ramach trwającej Rundy Rozwoju z Doha.

Negocjacje w ramach TTIP rozpoczęły się w lipcu 2013 roku, natomiast ich zakończenie planowane było na rok 2014¹⁰⁴. Ma ono na celu eliminację barier w handlu między USA i UE (które reprezentują łącznie 60% światowego PKB i 1/3 światowego handlu), zwłaszcza w zakresie polityki handlowej oraz ograniczeń inwestycyjnych. Podstawowe cele porozumienia to: dalsza liberalizacja dostępu do rynków wewnętrznych, zniesienie barier inwestycyjnych, eliminacja barier pozataryfowych utrudniających przepływ towarów oraz cel we wzajemnym handlu¹⁰⁵.

Podkreśla się, że wynikające z negocjowanej umowy korzyści dla UE i USA nie będą uzyskane kosztem krajów spoza porozumienia, a liberalizacja handlu między USA i UE wpłynie pozytywnie na handel międzynarodowy. Konkurencyjność międzynarodowa UE oraz USA ma zatem przekładać się na innych partnerów, co z kolei ma dać impuls do dostosowania się przez nich do już wypracowanych standardów. To stwarza mechanizm transmisji korzyści na gospodarkę światową¹⁰⁶. Podkreślić należy również fakt, że negocjacje te rozpoczęły się w okresie kryzysu gospodarczego, co może spowodować, że TTIP wykreuje nowe możliwości dla rozwoju handlu i przyspieszy powolne ożywienie gospodarki światowej.

Negocjacje w ramach TPP (które jest drugim po TTIP największym negocjowanym obecnie porozumieniem o wolnym handlu) rozpoczęto formalnie w mar-

¹⁰⁴ Termin ten nie został dotrzymany, trwają jednak intensywne negocjacje i planuje się szybkie ich zakończenie.

¹⁰⁵ Por. *Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic Analysis Explained*, European Commission, September 2013.

¹⁰⁶ *TTIP: Szanse i wyzwania dla biznesu*. Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce, wrzesień 2013, s. 9–11.

cu 2010 roku, natomiast planowano pierwotnie sfinalizować je do końca 2013 roku. Chociaż termin ten nie został dotrzymany, trwają intensywne negocjacje zakładające szybkie ich zakończenie. Motywacją do rozpoczęcia rozmów należy szukać w zainteresowaniu USA regionem Azji Pacyfiku, co jest związane z tzw. amerykańską polityką zwrotu ku Azji (*pivot to Asia*). W rozmowach bierze udział aktualnie 12 krajów. Są to: USA, Kanada, Meksyk, Chile, Peru, Japonia, Singapur, Wietnam, Malesja, Brunei oraz Australia i Nowa Zelandia. Kraje te reprezentują łącznie niemal 40% światowego PKB i prawie 25% światowego eksportu towarów¹⁰⁷. Z szacunków prowadzonych m.in. przez ośrodek badawczy Peterson Institute for International Economics¹⁰⁸ wynika, że porozumienie TPP może być szczególnie korzystne dla mniejszych gospodarek, takich jak np. Wietnam, w zakresie znacznego wzrostu PKB. Jednak na umowie mają skorzystać również państwa rozwinięte (tj. USA, Japonia), przy czym dla USA porozumienie to ma być również istotne z punktu widzenia zajmowanej przez nie pozycji w regionie Azji Pacyfiku¹⁰⁹.

Istotny jest również fakt, że negocjacje prowadzone w ramach TPP obejmują szeroki zakres tematyczny (m.in. stawki celne, bariery pozataryfowe, prawa własności intelektualnej, usługi, kwestie ochrony środowiska itd.), co razem ze wspomnianym wcześniej ekonomicznym potencjałem uczestników porozumienia może spowodować, że ustalenia te wpłyną na kształt rozmów prowadzonych w ramach Rundy z Doha. Ponadto ewentualne przystępowanie do TPP w przyszłości może okazać się bardziej skomplikowane niż akcesja do WTO, gdyż TPP zakłada pełną liberalizację handlu (w przeciwieństwie do częściowych zobowiązań akceptowanych przez WTO) i wymaga stosowania się do rozszerzonych zasad (tzw. WTO-plus)¹¹⁰.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że Chiny nie biorą udziału w żadnym z dwóch omawianych porozumień. Sfinalizowanie umów może wpłynąć w negatywny sposób na ich silną pozycję w handlu światowym. Dlatego też można oczekiwać w najbliższej przyszłości podjęcia działań przez Chiny w tym zakresie¹¹¹.

¹⁰⁷ *International Trade Statistics 2013*, World Trade Organization 2013 oraz *World Economic Outlook (WEO): Transitions and Tensions*, World Economic and Financial Surveys, IMF, October 2013.

¹⁰⁸ A.P. Petri, M. Plummer, F. Zhai, *TPP Assessment Study*, Peterson Institute for International Economics, October 20, 2010.

¹⁰⁹ *Outlines of the Trans-Pacific Partnership Agreement*, The Office of the United States Trade Representative (USTR), <http://www.ustr.gov> [dostęp: 15.10.2013].

¹¹⁰ J.J. Schott, B. Kotschwar, J. Muir, *Understanding the Trans-Pacific Partnership, Moving from TPP to FTAAP*, Peterson Institute for International Economics, January 2013, s. 51–53.

¹¹¹ Obecnie Chiny popierają projekt Regionalnego Wszechstronnego Partnerstwa Gospodarczego (*Regional Comprehensive Economic Partnership* – RCEP), który ma być przeciwwagą dla TPP. W jego skład wchodzi 10 krajów ASEAN oraz Australia, Chiny, Indie, Japonia, Korea Południowa oraz Nowa Zelandia. Rozmowy mają zakończyć się w 2015 roku. Niemniej jednak Chiny „analizują” porozumienie TPP, gdyż są świadome, że brak wpływu na kształtowanie się dwóch największych FTA, w których uczestniczą USA, nie

Jest to istotne zwłaszcza w sytuacji, kiedy podpisanie porozumień ma szczególne znaczenie dla USA, gdyż umowy te mają wzmocnić ich pozycję wobec rosnącej roli Chin na arenie międzynarodowej (TPP szczególnie w regionie Azji Pacyfiku). Na pogłębianie współpracy między USA i UE wpływa również coraz mocniejsza pozycja innych, poza Chinami, rynków wschodzących (głównie pozostałych krajów BRICS), gdyż ich rola w gospodarce światowej wzrasta, przesuając na boczny tor dawne potęgę, czyli właśnie USA i UE.

Choć zgodnie z założeniami porozumienia TTIP oraz TPP nie mają przeciwstawiać się regułom WTO, a wręcz przeciwnie, nawet stworzyć nowe szanse dla wdrażania zasad i pogłębiania współpracy na forum organizacji, to można przypuszczać, że porozumienia te będą miały wpływ na strukturę handlu międzynarodowego. Wynika to z faktu, że wymiana handlowa między UE a USA spadła niemal o połowę w latach 1990–2012 (z 22% do 11,5%), podczas gdy zarówno wymiana UE jak i USA z Chinami istotnie wzrosła od momentu akcesji Chin do WTO. Ze względu na fakt, że UE jest największym partnerem handlowym Chin, wdrożenie założeń TPP może wpłynąć w negatywny sposób na relacje handlowe między nimi. Obawy te wynikają z pojawiających się w strefach wolnego handlu efektów kreacji oraz przesunięcia handlu¹¹². Z powodu ograniczenia lub eliminacji barier w handlu między UE i USA (TTIP) należy spodziewać się wzrostu wzajemnych obrotów handlowych i wielkości dwustronnej wymiany. Jednocześnie procesowi temu będzie towarzyszył drugi z efektów, czyli efekt przesunięcia handlu, który powoduje, że import dokonywany do tej pory z krajów trzecich będzie zastąpiony wymianą w ramach nowego ugrupowania. Efekt ten może odnosić się bezpośrednio do Chin, gdyż obecnie są one kluczowym partnerem handlowym zarówno dla UE, jak i dla USA. W wyniku powstania TTIP wymiana handlowa zarówno UE, jak i USA, z Chinami może ulec ograniczeniu na rzecz wymiany dwustronnej w ramach nowej strefy wolnego handlu. Podsumowując, w następstwie intensyfikacji wymiany handlowej między UE i USA, mogą pojawić się zmiany w kierunkach przepływów handlowych, czego koszty mogą ponieść kraje spoza ugrupowania, np. Chiny.

Jeśli chodzi o wpływ utworzenia nowych stref wolnego handlu na dalsze funkcjonowanie WTO, możliwe do zrealizowania są dwa scenariusze. Po pierwsze, wynegocjowanie przez kraje ułatwień w handlu w ramach negocjowanych porozumień może spowodować, że kraje te nie będą zainteresowane przyspieszeniem negocjacji w ramach Rundy Rozwoju, gdyż uzyskają wzajemne korzyści w handlu na innym forum. Z drugiej jednak strony, wynegocjowane już ułatwienia w handlu w ramach TPP i TTIP mogą zostać przeniesione pośrednio do negocjacji w ramach WTO, co może zdynamizować trwające rozmowy i przyspieszyć zakończenie negocjacji w ramach trwającej rundy (tym bardziej, że zakłada się bardzo szybkie zakończenie negocjacji w ramach TTIP oraz TPP). Sytuacja ta powinna wyjaśnić się w roku 2015.

jest dla nich zjawiskiem korzystnym. Por. *Trade, partnership and politics*, „The Economist”, 24th August 2013.

¹¹² Por. szerzej punkt 1.4.

4.4. Znaczenie członkostwa Chin dla WTO i liberalizacji handlu międzynarodowego

Przystępowanie nowych członków do Światowej Organizacji Handlu, zwłaszcza gospodarek znajdujących się w procesie transformacji, to nowa sytuacja dla WTO. Ich udział wpływa na wielkość handlu międzynarodowego oraz na jakość samej organizacji. Może mieć również znaczący wpływ na dalsze kierunki rozwoju handlu międzynarodowego, a nawet doprowadzić do zmiany jego struktury podmiotowej w niedalekiej przyszłości. Ta sytuacja jest już zauważalna. Obserwacja trwającej rundy negocjacyjnej jasno pokazuje, że na arenie międzynarodowej pojawiły się nowe kraje o silnej pozycji, z wyjątkowym potencjałem ekonomicznym, których rola w handlu światowym będzie wzrastać. Liderem w grupie tych państw są właśnie Chiny. Pozostanie poza WTO krajów coraz bardziej liczących się w gospodarce światowej mogłoby doprowadzić do zachwiania pozycji i znaczenia tej organizacji na arenie międzynarodowej. Przyjęcie do WTO dynamicznie rozwijającego się kraju, z wyjątkowo szybko wzrastającą pozycją w handlu międzynarodowym, którego populacja stanowi 1/5 światowej ludności było zjawiskiem nieuniknionym i koniecznym zarówno dla WTO jako organizacji prawdziwie globalnej, jak i dla całej gospodarki światowej.

Zatem członkostwo Chin w WTO ma kluczowe znaczenie dla samej organizacji. Warto zaznaczyć, że potwierdzenie tej tezy znalazło się już Deklaracji Ministerialnej WTO z listopada 2001, w której mówi się, że akcesja Chin do WTO poważnie wzmocni wielostronny system handlowy¹¹³. W przeciwnej sytuacji, w związku ze wzrastającą pozycją Chin na rynku międzynarodowym oraz ekspansji ich powiązań gospodarczych, Światowa Organizacja Handlu mogłaby napotkać znaczne trudności w zakresie sprawnego kształtowania mechanizmów handlowych.

Na podkreślenie z pewnością zasługuje fakt, że już od drugiej połowy lat 80. ubiegłego wieku Chiny zwracają szczególną uwagę na mechanizmy handlu międzynarodowego (które wcześniej były określane przez GATT) i obecnie wspierają WTO w kształtowaniu norm handlu międzynarodowego oraz procesów globalizacji gospodarki światowej, co ukazane zostało już podczas Rundy Urugwajskiej, kiedy Chiny podpisały końcowe porozumienie i podjęły szereg działań dostosowawczych, przez co wyraziły gotowość włączenia się do grupy krajów opowiadających się za dalszą liberalizacją handlu międzynarodowego. Popieranie podejmowanych przez WTO działań, aktualnie tych związanych z przeciwdziałaniem protekcjonizmowi, zostało również zaznaczone w raporcie Światowej Organizacji Handlu¹¹⁴.

Wraz z akcesją Chin do WTO należy oczekiwać korzyści dla całej gospodarki światowej. W związku z rosnącą pozycją Chin na arenie międzynarodowej, inten-

¹¹³ *Ministerial Declaration*, Adopted on 14 November 2001, WT/MIN(01)/DEC/1, World Trade Organization, 20 November 2001, s. 2.

¹¹⁴ Por szerzej *Trade Policy Review, Report by the Secretariat, China*, WT/TPR/S/230, 26 April 2010.

sywniejsza integracja tej gospodarki z systemem światowego handlu przyczynia się do pogłębienia jego wielostronnego charakteru i umożliwia uzyskiwanie korzyści pozostałym krajom członkowskim WTO. Ponadto przystąpienie Chin do WTO było ważnym elementem reform chińskiej gospodarki. Można powiedzieć, że podjęte przez Chiny zobowiązania do liberalizacji handlu są kontynuacją podjętych działań i kolejnym ogniwem na drodze do pełnej integracji ze strukturami światowego handlu.

Próba oszacowania skutków wynikających z podjętych przez Chiny zobowiązań liberalizacyjnych w ramach WTO, przeprowadzona przez OECD¹¹⁵, wskazuje m.in. na następujące efekty (por. również Tabela 27):

- wdrożenie podjętych przez Chiny na forum WTO zobowiązań dotyczących towarów i wybranych usług przyniesie im wzrost realnego dochodu o ok. 2% *per capita* rocznie (tzn. łącznie ok. 18 mld USD), przy czym 16% tego wzrostu będzie pochodzić z liberalizacji sektora usług; natomiast przy pełnej liberalizacji usług dochód ten zwiększyłby się o 3% rocznie (w sumie o 28 mld USD) – w tej sytuacji 43% wzrostu wynikałoby z liberalizacji usług; duża część tych korzyści będzie wiązać się z poprawą efektywności w alokacji zasobów (zmniejszenie ochrony sektorów rolnictwa i rybołówstwa, części samochodowych, chemikalii, maszyn i urządzeń; zwiększenie alokacji zasobów w sektorze tekstyliów, odzieży i skóry, sprzętu elektronicznego, produktów żywnościowych i napojów; jako konsekwencji należy oczekiwać wzrostu chińskiego importu w wymienionych sektorach, zarówno o charakterze konsumpcyjnym, jak i produkcyjnym; ze wzrostem importu, we wskazanych sektorach, skorelowany będzie wzrost eksportu dzięki poprawie konkurencyjności chińskich producentów);
- korzyści z realokacji zasobów będą rekompensowane pogorszeniem chińskich *terms of trade* (jednak względnie umiarkowanym w porównaniu ze wzrostem PKB *per capita*);
- można oczekiwać pogorszenia rentowności inwestycji chińskich za granicą;

¹¹⁵ Ewaluacja ta została przeprowadzona z użyciem modelu *Foreign Direct Investment Trade Analysis Project* (FTAP), który stanowi wariant modelu CGE (*Computable General Equilibrium*) i wykorzystuje kompozycję sektorowych oraz krajowych danych statystycznych modelu GTAP (*Global Trade Analysis Project*). Por. *China's trade and growth: Impact on selected OECD countries*, OECD Trade Policy Working Paper No. 44, OECD, Paris 2006. Należy założyć, że wyniki analizy sygnalizują ogólne tendencje, ponieważ opierają się na danych z momentu akcesji Chin do WTO w 2001 roku i nie ujmują dynamicznych zmian strukturalnych w gospodarce chińskiej oraz w stosunkach handlowych Chin. Nie obejmują one również efektów dynamicznych dotyczących otwarcia gospodarki chińskiej. Model ten umożliwia bowiem szacowanie implikacji zarówno ze strony napływu inwestycji zagranicznych, jak i otwarcia Chin do 2008 roku na wymianę handlową towarami i wybranymi usługami, do których liberalizacji Chiny zobowiązały się na forum WTO (bankowość, ubezpieczenia, telekomunikacja, inne usługi biznesowe i dystrybucja). Model zezwala ponadto na symulację implikacji pełnej liberalizacji przepływów towarów i usług. Por. szerzej na ten temat: *Chiny i Indie w procesie globalizacji. Potencjalne konsekwencje dla Polski*, Departament Analiz i Prognoz, dz. cyt., s. 40 i nn.

- efekty dla krajów OECD będą marginalne – poniżej 0,6% PKB; korzyści wynikające z poprawy dostępu do chińskiego rynku będą redukowane wzrostem konkurencyjności ze strony lokalnych producentów;
- przy założeniu pełnej liberalizacji handel światowy wzrośnie o dodatkowy 1 punkt procentowy, w porównaniu z planem wdrożenia zobowiązań Chin na forum WTO.

Tabela 27. Wzrost PKB *per capita*, implementacja zobowiązań WTO i pełna liberalizacja

	Akcesja do WTO			Pełna liberalizacja		
	łącznie %	Towary %	Usługi %	łącznie %	Towary %	Usługi %
Australia	-0,08	-0,07	0,01	-0,04	-0,01	-0,03
Nowa Zelandia	0,03	0,04	-0,01	0,20	0,16	-0,01
Chiny	1,90	1,48	0,30	2,91	1,67	1,29
Hong Kong	0,84	0,67	0,17	1,41	1,01	0,45
Rosja	-0,07	-0,06	-0,01	0,17	0,16	-0,08
Japonia	0,08	0,07	0,00	0,21	0,17	0,03
Korea	0,20	0,21	0,01	0,59	0,57	-0,02
Kanada	-0,05	-0,04	0,00	-0,05	-0,01	-0,07
USA	0,05	0,05	0,01	0,06	0,05	0,01
Meksyk	-0,04	-0,03	0,00	-0,01	-0,01	-0,02
EU-15	0,07	0,06	0,01	-0,04	0,00	0,00
Pozostałe kraje Europy	-0,01	0,00	0,00	0,08	0,06	0,01
Pozostały świat	-0,03	-0,03	0,01	0,09	0,07	0,01

Źródło: *Chiny i Indie w procesie globalizacji. Potencjalne konsekwencje dla Polski*, Departament Analiz i Prognoz, dz. cyt., s. 17 (na podstawie: *China's trade and growth: Impact on selected OECD countries*, OECD Trade Policy Working Paper No. 44, OECD, Paris 2006).

Porównując analizy dotyczące wpływu ilościowego Chin na gospodarkę światową po akcesji do WTO, okazuje się, że głównym beneficjentem tego procesu, bez względu na przyjmowane założenia, są Chiny, które zyskują od 0,4% do 25% PKB lub nawet więcej, uwzględniając efekty dynamiczne, związane z poprawą produktywności chińskiej gospodarki oraz ze wzrostem inwestycji. Podobieństwo integracji Chin do sytuacji „tygrysów azjatyckich”, tj. czterech krajów ASEAN (Indonezja, Malezja, Filipiny, Tajlandia) oraz Japonii jest duże, jednak nie bez znaczenia pozostają rozmiary tego kraju. Według omawianych badań, skutki dla gospodarki światowej będą następujące¹¹⁶:

- wzrost podaży pracochłonnych produktów chińskich spowoduje obniżkę ich cen na światowym rynku, co będzie korzystne dla importerów tego typu dóbr;

¹¹⁶ Por. na ten temat: *China's emergence and its impact on the global economy*, chapter 2, World Economic Outlook, International Monetary Fund, 2004.

- wzrost popytu wewnętrznego w Chinach spowoduje, że inne kraje odniosą korzyści związane ze wzrostem ich cen eksportowych; związane jest to w szczególności z dobrami kapitałowymi oraz z artykułami spożywczymi, energią i półproduktami wykorzystywanymi w chińskim sektorze przetwórczym;
- największe korzyści mogą dotyczyć sektorów usługowych – telekomunikacji, usług finansowych, IT i innych usług biznesowych;
- część krajów odnotuje pogorszenie *terms of trade* i spadek w lokalnych sektorach przetwórczych (dotyczy to zwłaszcza rozwijających się krajów, które posiadają podobną do Chin nadwyżkę podaży niewykwalfikowanej siły roboczej, konkurują z Chinami na innych rynkach (popyt na towary z tych krajów jest niższy, tak jak ceny ich produktów);
- straty mogą zanotować importerzy netto produktów, których ceny wzrosną wskutek zwiększenia chińskiego popytu;
- nieznaczny pozostanie wpływ na kraje OECD (zmiany poniżej 1% PKB);
- w Chinach sektorowym beneficjentem będą tekstylia i odzież w związku z wygaśnięciem umowy MFA; z kolei eliminacja barier importowych może skutkować spadkiem produkcji tego sektora w krajach rozwiniętych.

Dane Światowej Organizacji Handlu pokazują również, że wraz z akcesją nowych członków zwiększa się istotnie udział WTO w handlu światowym. W roku 2000 udział eksportu członków WTO w światowym eksporcie towarów wynosił 90,7%, a w 2012 roku już prawie 97%. Podobnie udział w światowym imporcie towarów wzrósł w tym okresie z 92% do 97,6%. Największy wpływ na tę sytuację miała akcesja Chin oraz Rosji do struktur WTO¹¹⁷.

Ponadto, jak już wspomniano, raport grupy roboczej WTO-Chiny¹¹⁸ eksponował wagę akcesji Chin do WTO. Podkreślano zatem, że poprzez wzmocnienie wszechstronnego charakteru organizacji (*the universality of the WTO*) akcesja przyczyni się również do wsparcia wielostronnego systemu handlu, co przyniesie korzyści zarówno dla gospodarki chińskiej, jak i innych członków WTO.

4.5. Wpływ członkostwa Chin w WTO na polsko-chińską wymianę handlową

Polsko-chińskie stosunki gospodarcze regulowane są zarówno poprzez umowy o charakterze dwustronnym¹¹⁹, jak i międzynarodowe porozumienia, z których

¹¹⁷ Por. dane Aneksu statystycznego oraz *International Trade Statistics 2001*, World Trade Organization 2001.

¹¹⁸ *Report of the Working Party on the Accession of China*, WT/ACC/CHN/49, World Trade Organization, 1 October 2001.

¹¹⁹ Ramy prawno-traktatowe stanowią: Umowa między Rządem PRL a Rządem ChRL o cywilnej komunikacji lotniczej, podpisana w Pekinie w dniu 20 czerwca 1986 roku; Umowa między Rządem PRL a Rządem ChRL w sprawie unikania podwójnego opodatkowania i zapobiegania uchylaniu się od opodatkowania w zakresie podatków od dochodu, zawarta w Pekinie 7 czerwca 1988 roku; Umowa między Rządem PRL a Rzą-

największą rolę odgrywają te zawierane na forum Światowej Organizacji Handlu, gdyż dzięki nim wzajemne relacje kształtowane są według światowych standardów.

W latach 90. ubiegłego wieku polsko-chińskie stosunki handlowe charakteryzowały niska dynamika polskiego eksportu i wysoka dynamika importu oraz niekorzystna dla Polski, zwłaszcza w pierwszej połowie dekady, struktura towarowa. Pogorszenie to, w stosunku do lat 80., wiązało się z załamaniem sprzedaży dóbr inwestycyjnych, które stanowiły wcześniej ważną pozycję w polskim eksporcie na rynek tego partnera. Sytuacja ta spowodowana była przejściem na rozliczenia wolnodewizowe, które zastąpiły wcześniejsze rozliczenia w clearingu gwarantującym relatywnie wysoki udział polskiego eksportu maszyn oraz urządzeń drogą międzyrządowych uzgodnień w ramach pięcioletnich umów handlowych. Konsekwencją tendencji w handlu z lat 90. był problem ujemnego salda bilansu handlowego Polski, co spowodowało zahamowanie rozwoju polsko-chińskich stosunków gospodarczych. Należy zaznaczyć, że jeszcze w 1991 roku saldo to kształtowało się na poziomie dodatnim i wynosiło 16 mln USD, jednak w kolejnych latach notowano już saldo ujemne. Przykładowo, w roku 2007 wyniosło ono 10,8 mld USD i uległo pogłębieniu, rok później przekraczając już 15 mld USD¹²⁰.

Takiego stanu rzeczy należy upatrywać zarówno w problemach z dostępem do rynku chińskiego, jak i w ubogiej ofercie eksportowej Polski. Z listy towarów eksportowanych do Chin zniknęły m.in. nawozy sztuczne, ryby oraz przetwory warzywne i owocowe. Ponadto mocno ograniczono eksport maszyn i urządzeń¹²¹.

Cechą charakterystyczną wymiany handlowej Polski i Chin jest znaczna asymetria. Polski eksport do Chin stanowi niewiele ponad 1% polskiego eksportu ogółem, natomiast import z Chin to prawie 9,5% polskiego importu ogółem, co powoduje, że Chiny zajmują drugą pozycję pod względem wielkości importu do Polski. Mimo znacznej liberalizacji wymiany handlowej z zagranicą, jako efektu przystąpienia Chin do WTO, nadal istnieje wiele czynników utrudniających współpracę z tym krajem. Zaliczane do nich są: specyfika państwa chińskiego, w tym odmiennosc językowa i kulturowa, zróżnicowanie warunków gospodar-

dem ChRL w sprawie wzajemnego popierania i ochrony inwestycji, zawarta w Pekinie w dniu 7 czerwca 1988 roku; Umowa między Rządem RP a Rządem ChRL o współpracy w transporcie morskim, podpisana w Warszawie w październiku 1996 roku; Umowa o współpracy finansowej z września 2000 roku (umowa o polskim kredycie eksportowym); Umowa o współpracy gospodarczej, podpisana w Warszawie w czerwcu 2004 roku między Rządem RP a Rządem ChRL, por. *Chińska Republika Ludowa. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, <http://www.mg.gov.pl> [dostęp: 12.06.2013].

¹²⁰ Warto zaznaczyć, że podobne problemy odnotowują Czechy, Słowacja oraz Węgry, co powodowane jest w dużej mierze traktowaniem przez Chiny regionu Europy Środkowej zdecydowanie bardziej jako rynku zbytu niż zakupu. Por. szerzej: K. Starzyk, *Zagraniczna polityka ekonomiczna w procesie transformacji gospodarki. Przypadek Chin*, dz. cyt., s. 217 i nn.

¹²¹ W roku 1996 Chiny wyeksportowały do Polski towary wysokoprzetworzone o wartości 44,5 mln USD (były to głównie maszyny i urządzenia elektryczne). W tym okresie polski eksport do Chin maszyn oraz urządzeń kształtował się na poziomie 2,7 mln USD. Por. tamże, s. 320 i nn.

czych na poziomie zarówno ogólnokrajowym jak i lokalnym, nadal istniejące bariery pozataryfowe, rozbudowane procedury administracyjne oraz brak wdrożonej skutecznie ochrony własności intelektualnej¹²².

Tabela 28. Porównanie podstawowych wskaźników makroekonomicznych Polski i Chin

	Rok	Polska	Chiny
Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne			
Ludność, w mln osób	2011	38,2	1 347,4
PKB, w mld USD, ceny bieżące	2010	468,6	5 878,6
PKB wg parytetu siły nabywczej, w mld USD, ceny bieżące	2010	754,1	10 084,8
PKB per capita (wg parytetu siły roboczej), w USD	2010	10 660	7 536
Bilans obrotów bieżących, w mld USD	2010	-15,9	305,4
Handel zagraniczny na 1 mieszkańca, w USD	2008–2010	10 289	2 135
Relacja handlu do PKB, w %	2008–2010	82,4	55,4
Wzrost realny PKB	2005=100	126	170
Tempo wzrostu PKB, w %	2005–2010	5	11
PKB, tempo wzrostu, w %	2011	4,3%	9,2%
Podstawowe wskaźniki handlu zagranicznego			
Eksport towarów FOB, w mld USD	2010	155,8	1 577,8
Import towarów CIF, w mld USD	2010	173,6	1 395,1
Udział w światowym eksporcie towarów, w %	2010	1,02	10,36
Pozycja w światowym eksporcie towarów	2010	28	1
Pozycja w światowym imporcie towarów	2010	24	2
Eksport usług handlowych, w mld USD	2010	32,4	170,2
Import usług handlowych, w mld USD	2010	28,8	192,2
Udział w światowym eksporcie usług, w %	2010	0,88	4,61
Udział w światowym imporcie usług, w %	2010	0,82	5,47
Pozycja w światowym eksporcie usług	2010	30	4
Pozycja w światowym imporcie usług	2010	31	3

Źródło: *Bariery i możliwości wzrostu polskiego eksportu do Chin Kontynentalnych i chińskich inwestycji bezpośrednich w Polsce*, dz. cyt., s. 7.

Do pierwszej połowy lat 90. polski import z ChRL cechowała niekorzystna struktura towarowa z przewagą towarów o niskim wsadzie technologicznym, tj. odzież, obuwie i zabawki. Od przełomu lat 90. i pierwszej dekady XXI wieku struktura ta jest raczej stabilna i dominują w niej trzy sekcje towarowe. Ponad połowę stanowią wyroby przemysłu elektromaszynowego (52%), ważną sekcją są także wyroby włókiennicze (13%) oraz wyroby z metali nieszlachetnych (6,9%). Do najważniejszych produktów w imporcie z Chin do Polski w 2011 roku

¹²² *Bariery i możliwości wzrostu polskiego eksportu do Chin Kontynentalnych i chińskich inwestycji bezpośrednich w Polsce*, dz. cyt., s. 6.

należały urządzenia komputerowe, aparatura do telefonii przewodowej, części do komputerów, transformatory, zestawy ubraniowe, maszyny drukarskie, lampy i oprawy oświetleniowe, druty i kable, zabawki oraz obuwie. Udział towarów o wysokim stopniu przetworzenia (maszyny, pojazdy i przyrządy precyzyjne) w imporcie spadł z 59,7% do 56,4%¹²³.

Warto zaznaczyć, że druga połowa lat 90. to okres, w którym odnotowano poprawę rzeczowej struktury polskiego eksportu. Zjawisko to nasiliło się w końcu omawianej dekady, co potwierdzają dane statystyczne: w roku 2001 obroty handlowe Polski z Chinami wyniosły 1799,9 mln USD (eksport stanowił 180,3 mln USD i był wyższy o ok. 85% w stosunku do roku poprzedniego; import natomiast – 1619,5 mln USD, ze wzrostem odpowiednio o 17,5%). Bilans handlowy cechowało zatem saldo ujemne na poziomie 1439,2 mln USD i dotyczyło ono wszystkich sekcji towarowych. W okresie tym odnotowano pewną poprawę struktury polskiego eksportu w stosunku do lat poprzednich w związku z nowymi pozycjami eksportowymi, tj. środkami transportu oraz produktami pochodzenia roślinnego. Mimo to nadal nie była ona zróżnicowana – na 5 sekcji towarowych (w tym: metale nieszlachetne, maszyny i urządzenia, produkty przemysłu chemicznego, środki transportu, produkty pochodzenia roślinnego, produkty pochodzenia zwierzęcego, papier i celuloza) przypadało ponad 90% eksportu¹²⁴.

W roku 2010 nieco pogorszyła się struktura eksportu do Chin. Udział wyrobów wysoko przetworzonych (tj. maszyny, pojazdy, wyroby precyzyjne) spadł z 32,2% do 30,2%, a rok później już do 23,4% (związane to było przede wszystkim ze wzrostem wywozu miedzi i spadku eksportu pojazdów i części zamiennych). W podziale na sekcje największy udział mają półprodukty z metali nieszlachetnych (47,6%), maszyny (niecałe 20%) i produkty przemysłu chemicznego (12,3%). W ujęciu towarowym w pierwszej dziesiątce towarów znajdują się: miedź, chemikalia, meble, przełączniki elektryczne, druty i kable, części pojazdów samochodowych, aparatura do telefonii, wyroby gumowe, serwatka oraz rudy i koncentraty ołowiu¹²⁵.

Analizując strukturę polskiego handlu z Chinami, należy zauważyć, że w ostatniej dekadzie wymiana handlowa Polski z Chinami charakteryzowała się dość szybkim wzrostem. Jednak istniejący poziom asymetrii coraz bardziej się nasilał. W roku 2001 wartość polskiego eksportu do Chin wynosiła 176 mln USD, natomiast importu z Chin – 1595 mln USD (ujemne saldo kształtowało się na poziomie 1419 mln USD). W roku 2005 polski eksport do Chin wzrósł do 591 mln USD, import z Chin zwiększył się do 5497 mln USD, co przyczyniło się do wzrostu ujemnego bilansu handlowego Polski do poziomu 4906 mln USD. W 2010 roku eksport z Polski do Chin osiągnął poziom 1628 mln USD, wartość importu z Chin wyniosła 16 703 mln USD, a ujemne saldo bilansu handlowego zwiększyło się do

¹²³ Por. tamże.

¹²⁴ Por. K. Starzyk, *Zagraniczna polityka ekonomiczna w procesie rynkowej transformacji gospodarki. Przypadek Chin*, dz. cyt., s. 218.

¹²⁵ *Chińska Republika Ludowa. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, <http://www.mg.gov.pl> [dostęp: 22.03.2013].

15 076 mln USD¹²⁶. Z przedstawionej analizy wartości eksportu i importu wynika, że w latach 2002–2012 zarówno import z Chin, jak i eksport do Chin wzrosły prawie dziewięciokrotnie (por. Tabela 29)¹²⁷. Dynamika wymiany handlowej z Chinami przewyższała w całym okresie tempo wzrostu wymiany handlowej Polski ogółem. Ostatecznie, po akcesji Chin do WTO, udział Chin w polskim eksporcie ogółem wzrósł z poziomu 0,5% na początku okresu do 1,0% w ostatnim omawianym roku. Z kolei udział importu z Chin w polskim imporcie ogółem wzrósł z poziomu 3,8% w roku 2002 do poziomu 9,0% w roku 2012 roku. Warto zaznaczyć, że oprócz asymetrii wymiany handlowej z Chinami spotykamy zasadniczo różną strukturę towarową polskiego eksportu i importu. W polskim eksporcie do Chin dominują towary o charakterze zaopatrzeniowym (ich udział wzrósł z 72% w roku 2004 do ponad 82% w roku 2010 roku). Natomiast udział dóbr inwestycyjnych obniżył się z 26% w 2004 roku do 12% w roku 2010. Nieznacznie wzrósł udział produktów o charakterze konsumpcyjnym (z 2,4% w 2004 roku do 5,5% w roku 2010). W przeciwieństwie do polskiego eksportu do Chin, struktura polskiego importu z tego kraju, według kryterium przeznaczenia produktów, jest zrównoważona. W strukturze tej dominują dobra zaopatrzeniowe (ich udział wzrósł z 35% w 2005 roku do ponad 43% w roku 2010). Kolejną pozycją są dobra konsumpcyjne, jednak ich udział sukcesywnie zmniejszał się z 37% w 2004 roku do poniżej 30% w roku 2010. Udział dóbr inwestycyjnych w imporcie z Chin wynosił 27% zarówno w 2004 roku, jak i w roku 2010. W strukturze polskiego eksportu do Chin, według sekcji nomenklatury towarowej HS, dominują cztery pozycje: metale i wyroby metalurgiczne (662 mln USD w 2010), maszyny i urządzenia (352 mln USD), produkty chemiczne (222 mln USD) i sprzęt transportowy (114 mln USD). Przy czym udział produktów chemicznych w polskim eksporcie miał tendencję malejącą, zaś udział metali i wyrobów metalurgicznych oraz maszyn i urządzeń wykazał tendencję rosnącą. W strukturze polskiego importu z Chin według działów HS, głównymi pozycjami są: maszyny i urządzenia (9,3 mld USD), wyroby włókiennicze (2,1 mld USD) i wyroby przemysłowe różne (1,0 mld USD). W dalszej kolejności najważniejszymi pozycjami są: metale i wyroby metalurgiczne (943 mln USD), obuwie (532 mln USD), tworzywa sztuczne (427 mln USD), produkty chemiczne (380 mln USD), przyrządy precyzyjne (356 mln USD), wyroby ceramiczne (320 mln USD), sprzęt transportowy (314 mln USD), wyroby skórzane (270 mln USD)¹²⁸.

¹²⁶ Pod względem wysokości ujemnego salda Chiną zajmują pierwsze miejsce wśród wszystkich partnerów handlowych Polski.

¹²⁷ Polska jest największym partnerem gospodarczym Chin w Europie Środkowej zarówno pod względem obrotów, jak i importu. Import z Chin do Polski stanowi 3,1% całości chińskiego eksportu do krajów UE. Natomiast eksport z Polski stanowi 1,3% wartości eksportu wszystkich krajów UE do Chin. Udział eksportu do Chin w całości eksportu z Polski wyniósł ok. 1%. Chiny znajdują się na 21 miejscu pod względem wielkości polskiego eksportu. Polska pozostaje największym partnerem Chin jeśli chodzi o eksport chińskich towarów do krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Por. <http://shanghai.trade.gov.pl> [dostęp: 10.10.2013]; *China Customs Statistics*, Nr 6/2011.

¹²⁸ Por. *Bariery i możliwości wzrostu polskiego eksportu do Chin Kontynentalnych i chińskich inwestycji bezpośrednich w Polsce*, dz. cyt., s. 9–10.

Warto zaznaczyć, że w 2012 roku poprawie uległa struktura eksportu do Chin. Wzrósł udział wyrobów wysoko przetworzonych (tj. maszyny, pojazdy, wyroby precyzyjne) z 23,4% do 29%. Wiązało się to głównie ze zwiększeniem wywozu pojazdów oraz części zamiennych. Wzrósł również, po raz pierwszy od lat, eksport towarów sektora rolno-spożywczego z 2% do blisko 5%¹²⁹. W podziale na sekcje największy udział mają półprodukty z metali nieszlachetnych (42,1%), maszyny (18,6%) i pojazdy (8,9%). W ujęciu towarowym do pierwszej dziesiątki towarów należy zaliczyć: miedź, chemikalia, samoloty, kauczuk, pojazdy strażackie, rudy i koncentraty ołowiu, wieprzowinę mrożoną, meble, rury i przewody rurowe oraz części komputerowe. Udział towarów o wysokim stopniu przetworzenia w imporcie (maszyny, pojazdy i przyrządy precyzyjne) wzrósł z 56,4% do 58,5%. W podziale na sekcje towarowe ponad połowę stanowiły wyroby przemysłu elektromaszynowego (53,8%). Ważną sekcją były również wyroby włókiennicze (12%) oraz wyroby różne (7,1%). Najważniejszymi produktami w imporcie z Chin do Polski w 2012 roku były: części aparatury do telefonii i telewizji, komputery i części do komputerów, telefony komórkowe, urządzenia pamięci, modemy, zabawki, przekształtniki, części maszyn drukarskich, obwody drukowane oraz kranie, kurki, zawory itp.¹³⁰.

Akcesja Chin do WTO ma zatem wpływ na polsko-chińskie stosunki gospodarcze, co wiąże się ze wzrostem wymiany handlowej w efekcie pełniejszego otwarcia rynków partnerów. Chociaż wartości obrotów handlowych nie są wysokie, a sytuacji tej nie poprawia również z pewnością położenie geograficzne, stwarza to szanse na wzrost eksportu polskich towarów konsumpcyjnych do Chin i wiąże się z możliwością korzystania z bardziej przejrzystych zasad prowadzenia działalności gospodarczej w tym kraju. Równolegle notowany jest jednak wzrost chińskiego eksportu do Polski (zwłaszcza przemysłu lekkiego), który może w pewnym stopniu zagrażać polskim producentom.

Według danych Ministerstwa Gospodarki¹³¹, wejście polskich firm na rynek chiński nadal stanowi dla nich wyzwanie, głównie z powodu barier pozataryfowych

¹²⁹ Związane było to głównie z dopuszczeniem polskiej wieprzowiny do rynku chińskiego.

¹³⁰ Dane Ministerstwa Gospodarki, *Współpraca gospodarcza z krajami Azji*, <http://www.mg.gov.pl> [dostęp: 20.10.2013].

¹³¹ Warto zaznaczyć również, że według szacunków Ministerstwa Gospodarki łączna wartość kapitału zainwestowanego w Polsce przez firmy chińskie wyniosła na koniec 2010 roku 328 mln USD, co powoduje, że nadal znajdują się one daleko w rankingu poza firmami europejskimi i amerykańskimi. W zakresie inwestycji polskich w Chinach w ostatnim czasie zwiększa się współpraca w sektorze górniczym, farmaceutycznym oraz chemii budowlanej. Według ocen Ministerstwa Gospodarki do końca 2012 roku, łączna wartość inwestycji polskich w Chinach osiągnęła ok. 150 mln euro, wg ocen chińskich – ok. 120 mln USD. Szacuje się, że chińskie inwestycje w Polsce są lokowane głównie w elektronice, przemyśle elektromaszynowym, dystrybucji produktów (GD Poland w Wólce Kosowskiej) oraz w sektorze IT. Inwestycją o największej wartości w Polsce był zakup Huty Stalowa Wola na początku 2012 roku przez chińską firmę Liugong. W 2013 roku chińska firma Tri Ring zakupiła Fabrykę Łożysk Tocznych w Kraśniku. Por. Dane Ministerstwa Gospodarki, *Współpraca gospodarcza z krajami Azji*, <http://www.mg.gov.pl> [dostęp: 20.10.2013].

Tabela 29. Obroty handlu zagranicznego Polski i Chin oraz udział Chin w polskim eksporcie i imporcie ogółem w latach 2002–2012

Lata	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Eksport do Chin (mln USD)	202,5	248,0	555,8	590,6	762,6	986,5	1278,4	1469,6	1627,5	1783,4	1797,9
Import z Chin (mln USD)	2050,1	2861,6	4064,6	5496,6	7711,7	11753,4	16797,9	13914,4	16703,3	17536,4	18121,6
Bilans obrotów handlowych (mln USD)	-1847,6	-2613,5	-3508,8	-4906,0	-6949,1	-10767,0	-15519,5	-12444,8	-15075,9	-15753,0	-16323,7
Udział Chin w polskim eksporcie ogółem (%)	0,5	0,5	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	1,1	1,0	1,0	1,0
Udział Chin w polskim imporcie ogółem (%)	3,8	4,3	4,6	5,4	6,1	7,2	8,0	9,3	9,4	8,7	9,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy WITS-Comtrade, The World Bank, 2013 oraz danych Ministerstwa Gospodarki, Współpraca gospodarcza z krajami Azji, <http://www.mg.gov.pl> [dostęp: 20.10.2013].

oraz o charakterze technicznym (wymienia się tu głównie kontyngenty i licencje, reguły standaryzacji, certyfikacji i norm technicznych). Nie bez znaczenia pozostaje również bariera językowa i kulturowa. Należy jednak wspomnieć, że Polska ma relatywnie słabo rozwiniętą infrastrukturę przedstawicielską własnych instytucji gospodarczych oraz ograniczone możliwości związane z względnie małą skalą działalności czy produkcji wielu polskich firm. Odczuwa się również deficyt skutecznych metod arbitrażu w polsko-chińskich relacjach handlowych.

Podsumowanie i wnioski

Celem niniejszej publikacji było zbadanie wpływu akcesji Chin do Światowej Organizacji Handlu na handel zagraniczny tego kraju oraz na gospodarkę światową, w tym w szczególności na głównych partnerów handlowych Chin (UE, USA, Japonię i kraje Azji Pacyfiku), na samą Światową Organizację Handlu (WTO) oraz także na relacje handlowe z Polską. Skoncentrowano się na latach 1978–2012, a zwłaszcza na okresach bezpośrednio przed i po akcesji, co pozwoliło na otrzymanie pełnego obrazu skutków, jakie wywarło przystąpienie Chin do WTO.

Przyjęto tezę, że członkostwo Chin w WTO stanowi kluczowy czynnik rozwoju chińskiej gospodarki i stało się siłą napędzającą handel międzynarodowy, co będzie miało także istotny wpływ na dalsze funkcjonowanie WTO. Poniżej zaprezentowane zostały wnioski końcowe, odnoszące się do podjętych w pracy problemów.

1. Kluczowe znaczenie dla gospodarki chińskiej, będące konsekwencją akcesji Chin do WTO, ma zdecydowany wzrost obrotów chińskiego handlu zagranicznego, zwłaszcza eksportu. Tezę tę potwierdzają dane dotyczące wzrostu eksportu, jaki miał miejsce po akcesji Chin do tej organizacji. W roku 1990 wartość chińskiego eksportu kształtowała się na poziomie 62 mld USD. Tuż przed akcesją, w roku 2000, wartość ta osiągnęła już prawie 250 mld USD, co było efektem podjęcia działań dostosowawczych, związanych z przystąpieniem do WTO. Należy podkreślić, że od roku 2002 średnie roczne tempo wzrostu eksportu kształtowało się na poziomie ponad 20%, co zaowocowało wzrostem wartości eksportu w roku 2013 do ponad 2,2 bln USD.

2. W efekcie korzystnej sytuacji związanej z obrotem handlu zagranicznego w okresie poakcesyjnym mamy do czynienia z narastającą nadwyżką handlową, czyli z dodatnim saldem bilansu handlowego. Nadwyżka ta wyniosła w 2001 roku 22,5 mld USD, a w 2012 roku osiągnęła już poziom 230,3 mld USD (rok później ponad 430 mld USD). W związku z utrzymującą się tendencją wzrostową (z wyjątkiem niewielkiego spadku w roku 2003 oraz w latach 2009–2011) nadwyżka ta jest źródłem rezerw walutowych, które są obecnie największe na świecie i wyniosły w roku 2012 ponad 3,3 bln USD (w momencie akcesji wynosiły 212 mld USD, czyli prawie 16-krotnie mniej). Chiny systematycznie powiększają swoje rezerwy walutowe, co miało również miejsce w roku 2013 (ponad 3,8 bln USD).

3. Dynamiczny wzrost eksportu oraz importu pozwolił Chinom na zajęcie pozycji lidera w handlu światowym. Po akcesji do WTO nastąpiła istotna zmiana pozycji Chin w tym zakresie, co było efektem znaczącego wzrostu udziału Chin zarówno w globalnym eksporcie, jak i imporcie towarów. W momencie akcesji, czyli w roku 2001, Chiny zajmowały szóstą pozycję zarówno w światowym eksporcie, jak i imporcie towarów (z udziałami wynoszącymi odpowiednio 4,4% oraz 3,9%). Można zauważyć, że od chwili uzyskania członkostwa, udział Chin w światowym eksporcie towarów wzrastał średnio o 1 punkt procentowy rocznie, w efekcie czego już w roku 2009 Chiny zajęły pozycję lidera w tym zakresie. Przesunęły się również wtedy na drugą pozycję pod względem udziału w światowym imporcie towarów.

4. Ekspansja obrotów chińskiego handlu zagranicznego po uzyskaniu członkostwa w WTO wiąże się również z napływem inwestycji zagranicznych, głównie bezpośrednich, które są jednym z najważniejszych sposobów pozyskiwania nowoczesnych technologii dla gospodarki. Wzrost napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich towarzyszy członkostwu Chin w Światowej Organizacji Handlu, a istotny wzrost wartości napływu nastąpił w roku 2002, czyli po akcesji do WTO. Tendencja wzrostowa utrzymuje się w kolejnych latach (poza rokiem 2009, co wiązało się ze światowym kryzysem gospodarczym), czemu sprzyja istniejąca nadal możliwość inwestowania w SSE.

5. W latach 1978–2012 Chiny osiągały średnie roczne tempo wzrostu PKB na poziomie prawie 10%. W ostatnich dwóch dekadach średnie tempo wzrostu obrotów handlowych wyniosło około 20%, czyli prawie czterokrotnie więcej niż w odniesieniu do handlu światowego. Efektem stopniowo wprowadzanych reform i otwarcia gospodarki było przekształcenie Chin z biednego kraju w drugą potęgę gospodarczą świata i otwarcie gospodarki tego kraju na handel międzynarodowy. Zmiany te wpłynęły również na poziom życia ludzi (około 500 mln ludzi zostało wyciągniętych z biedy), a stopa ubóstwa zmniejszyła się z ponad 65% do mniej niż 10% (PKB *per capita* w cenach bieżących wynosił w 1978 roku 154 USD, a w roku 2012 – prawie 6200 USD). Kluczowym elementem podjętych reform było przystąpienie Chin do Światowej Organizacji Handlu, co w istotny sposób wpłynęło na pogłębienie integracji z gospodarką światową i w efekcie uplasowało Chiny na pozycji lidera w światowym handlu. Zdecydowane przyspieszenie procesu integracji Chin z gospodarką światową w związku z akcesją do WTO przyczyniło się istotnie do otwarcia chińskiej gospodarki. Udział obrotów towarowych w PKB wzrósł z 32,5% w 1990 roku do aż 66,3% w roku 2007 (w roku 2012 wyniósł 47%). Przystąpienie do Światowej Organizacji Handlu miało zatem znaczny wpływ na rozwój handlu zagranicznego Chin i otwarcie gospodarki tego kraju, a przez to również na ekspansję handlu międzynarodowego. W przypadku tej gospodarki istotny wzrost udziału obrotów towarowych w PKB nastąpił właśnie po akcesji do WTO. Wydarzenia te spowodowały, że Chiny stały się jednym z najważniejszych uczestników stosunków międzynarodowych.

6. Zmiany przepisów, związane z koniecznością dostosowania ich do reguł WTO, usprawniły wprowadzanie rynkowych mechanizmów w gospodarce

i otworzyły Chiny na handel międzynarodowy. Pierwsze dziesięć lat po wejściu do WTO to okres największego rozwoju Chin, zwłaszcza jeśli chodzi o handel zagraniczny. W okresie od przystąpienia do końca 2012 roku wartość obrotów handlowych wzrosła prawie siedmiokrotnie. Również w okresie pierwszej dekady od akcesji Chiny osiągnęły pozycję pierwszego eksportera oraz drugiego importera towarów na świecie. Ponadto zajęły również drugie miejsce, po USA, wśród gospodarek pod względem wielkości PKB, wyprzedzając Japonię. Handel zagraniczny oraz procesy integracyjne, zarówno o charakterze globalnym, jak i regionalnym, są jednymi z głównych czynników zewnętrznych transformacji gospodarki chińskiej. Strategia otwarcia gospodarki jest z kolei bezpośrednio związana z przystąpieniem Chin do WTO. Ze względu na bardzo ważną rolę odgrywaną przez handel zagraniczny Chin, jest on jednocześnie istotnym czynnikiem integracji gospodarki chińskiej z gospodarką globalną. Z kolei procesy integracyjne, określane w literaturze jako tworzenie gospodarczych ugrupowań przez państwa, które charakteryzują się w danych dziedzinach zbieżnością swoich systemów gospodarczych i politycznych, są istotnym czynnikiem zwiększającym powiązanie danego kraju, w tym przypadku Chin, z gospodarką światową.

7. Ze względu na ograniczone możliwości działania GATT (który z założenia miał być organem tymczasowym, a przetrwał prawie pół wieku) nie można zanizać jego sukcesu związanego z liberalizacją światowego handlu. Regularne redukcje stawek celnych dokonywane podczas kolejnych rund negocjacyjnych przyczyniły się do bardzo wysokiego tempa wzrostu w światowym handlu (w latach 50. i 60. ubiegłego wieku na poziomie średnio 8% rocznie). Jednak już na początku lat 80. GATT wyraźnie odstawał od rzeczywistości światowego handlu, który stał się zdecydowanie bardziej złożony i również bardziej istotny dla krajów niż 40 lat wcześniej. Globalizacja gospodarki światowej, nieuregulowane kwestie przybierającego na znaczeniu handlu usługami, rozwój inwestycji zagranicznych, wykorzystywanie przez kraje luk w systemie – wszystko to spowodowało, że strony GATT podjęły starania o wzmocnienie i rozwój systemu wielostronnego, co zaowocowało utworzeniem WTO.

8. Pomiędzy GATT a WTO istnieje wiele różnic. GATT nie posiadał jednolitej struktury instytucjonalnej i był formą przejściową (porozumieniem), natomiast WTO jest organizacją międzynarodową, ma charakter trwały i jest podmiotem prawa międzynarodowego. Podmiotami GATT były tzw. „układające się strony”. W przypadku WTO mamy do czynienia z „państwami członkowskimi”. Ustalenia układu dotyczyły zasadniczo handlu towarami, WTO ma natomiast szerszy zakres przedmiotowy, który obejmuje także m.in. handel usługami, artykułami rolnymi, tekstylnymi, inwestycjami oraz ochronę praw własności intelektualnej. W przypadku handlu towarami mamy do czynienia z modyfikowaniem istniejących porozumień i kodeksów oraz regulacją problemów dotychczas nieuregulowanych. Wiele porozumień zawieranych pod auspicjami GATT miało charakter fakultatywny, natomiast porozumienia zawierane na forum WTO są w zdecydowanej większości obowiązkowe dla wszystkich państw członkowskich. Powołanie WTO nie wiązało się jedynie z przejściem dotychczasowego dorobku układu i eskalacji

jego działalności. Było rozpoczęciem nowego etapu w historii wielostronnego systemu handlowego.

9. Celem Światowej Organizacji Handlu jest liberalizacja obrotów handlowych oraz tworzenie harmonijnego, międzynarodowego systemu handlowego. Działania te mają przyczyniać się do budowania dobrobytu oraz stabilizacji gospodarczej krajów z różnych regionów, co odpowiada założeniom rozpoczętej w listopadzie 2001 roku Rundy Rozwoju z Doha. Jest ona dziewiątą z kolei rundą negocjacyjną w całym systemie GATT/WTO, natomiast pierwszą w ramach WTO. Poprzednich osiem rund odbyło się pod auspicjami GATT, przy czym ostatnia z nich, Runda Urugwajska (podczas której rozpoczęły się negocjacje dotyczące akcesji Chin do GATT), zakończyła się powołaniem Światowej Organizacji Handlu. Warto zaznaczyć, że dopiero negocjacje RU po raz pierwszy uwzględniły tzw. nowe tematy negocjacyjne. Do jej obrad włączono wówczas po raz pierwszy kwestie związane głównie z handlem usługami, handlowymi aspektami praw własności intelektualnej oraz handlowymi aspektami polityki inwestycyjnej. We wcześniejszych rundach rokowania dotyczyły zasadniczo obniżek stawek celnych (np. średnia ważona obniżka ciał w Rundzie Urugwajskiej na wyroby przemysłowe wyniosła 39%, co oznaczało obniżkę przeciętnego poziomu ciał na te wyroby w krajach rozwiniętych z 6,3% do 3,9%, natomiast w przypadku towarów rolnych ciał zostały obniżone przeciętnie o 36% w krajach rozwiniętych). W latach 60. ubiegłego wieku negocjowano dodatkowo procedury antydumpingowe, a w latach 70. do negocjacji włączono środki pozataryfowe. Runda Rozwoju z Doha ma służyć, podobnie jak poprzednich osiem, liberalizacji światowego handlu. Jednak jasno postawionym celem tych rokowań jest przede wszystkim intensywniejsza integracja w struktury handlu krajów rozwijających się oraz wspieranie ich w walce z ubóstwem. Dlatego runda ta nazwana została również „Agendą Rozwoju z Doha”. W związku z takim celem rundy jednym z głównych jej tematów jest kwestia rolnictwa, priorytetowego sektora dla krajów biednych i rozwijających się. Jednak ze względu na strategiczne znaczenie rolnictwa dla gospodarek poszczególnych krajów, temat ten okazał się być największym negocjacyjnym problemem.

10. Przedłużające się negocjacje w ramach trwającej Rundy Rozwoju już zapewniły jej miano najdłuższej rundy negocjacyjnej w ramach całego systemu GATT/WTO. Do czasu zakończenia IX Konferencji Ministerialnej trudno było powiedzieć, czy kryzys zostanie ostatecznie zażegnany i WTO zbliży się do podpisania korzystnej dla wszystkich umowy handlowej, godzącej interesy gospodarcze partnerów i umożliwiającej szeroką współpracę na rynku światowym. Po podpisaniu z początkiem grudnia 2013 roku tzw. Pakietu z Bali należy jednak mieć nadzieję, że tak właśnie będzie i utwierdzimy się w przekonaniu, że WTO jest w stanie funkcjonować przy udziale 160 członków, których uczestnictwo w tym systemie odzwierciedla coraz większe znaczenie gospodarki światowej i obejmuje już prawie 97% światowego handlu. Ustalenia IX KM będą z pewnością miały pozytywny wpływ na zakończenie negocjacji w ramach Rundy z Doha. Podkreślenia wymaga jednak fakt, że niepowodzenie negocjacji w ramach Rundy Roz-

woju mogłoby spowodować, iż na pierwszym planie znalazłoby się zawieranie umów bilateralnych lub między grupami krajów, które oczekują dalszej liberalizacji handlu. Zwykły trend w tym zakresie można już było zaobserwować w ostatnich latach, a najwięcej porozumień o wolnym handlu powstało w Azji. Globalny impas w negocjacjach o charakterze wielostronnym spowodował, że liczba zawieranych porozumień o wolnym handlu potroiła się w ciągu ostatniej dekady, zyskując miano tzw. miski makaronu (*noodle bowl*), która zawiera m.in. ponad 100 ratyfikowanych FTAs, obejmujących co najmniej jedną gospodarkę azjatycką. Warto zaznaczyć, szczególnie w kontekście rozważanych problemów, że liczba FTAs obejmujących kraje tzw. ASEAN+6 (czyli kraje ASEAN oraz Australię, Chiny, Indie, Japonię, Koreę Południową i Nową Zelandię) wzrosła z 27 w 2002 roku do ponad 180 w roku 2013. Przyczyną tak dynamicznie wzrastającej liczby porozumień o charakterze preferencyjnym były z pewnością problemy związane z zakończeniem negocjacji w ramach Rundy Rozwoju.

11. Zmiana na stanowisku Dyrektora Generalnego WTO na byłego przedstawiciela Brazylii przy WTO Roberta Carvalho de Azevêdo może okazać się w obecnym momencie bardzo korzystna dla dalszego funkcjonowania organizacji i wzmocnienia słabszej w ostatnim czasie pozycji WTO. Wiąże się to z silnym poparciem krajów rozwijających się (w tym Chin, podobnie jak Brazylii jako członka BRICS) dla nowego szefa WTO, co może przyczynić się do ożywienia negocjacji. Największym wyzwaniem stojącym obecnie przed nowym Dyrektorem Generalnym było wznowienie rozmów o liberalizacji handlu w ramach Rundy Rozwoju. Cel ten został już w pewnym stopniu osiągnięty, a jego potwierdzeniem jest przyjęty tzw. Pakiet z Bali. Niemniej jednak nowy dyrektor przejął stery organizacji w trudnym momencie – w okresie, kiedy wzrost obrotów handlowych znajduje się na najniższym poziomie od 1981 roku i pojawia się zagrożenie protekcyjnizmem. Gospodarka światowa potrzebuje silnej organizacji, która będzie wspierała kraje znajdujące się w takiej sytuacji. Konieczne będzie najprawdopodobniej nastawienie na tzw. „metodę małych kroków” i odłożenie „spektakularnych porozumień” na inny okres. To może być kluczem do zakończenia negocjacji. Ponadto możliwy jest również scenariusz, że nowy dyrektor będzie musiał być bardziej otwarty na bilateralne porozumienia handlowe, gdyż mogą one stać się fundamentem szerszych układów, a wiele wskazuje na to, że przyszły handel światowy będzie podzielony na odrębne, regionalne bloki. Warto jednak zaznaczyć, że rokowania w ramach Rundy Rozwoju nie pozostają w sprzeczności z dwustronnymi porozumieniami handlowymi. Chiny zawarły w ostatnim czasie kilka takich umów, a są jednocześnie zwolennikiem zakończenia negocjacji w ramach Rundy z Doha. Problemem może jednak okazać się przesunięcie punktu ciężkości i zainteresowania niektórych krajów wyłącznie porozumieniami regionalnymi, gdyż to może opóźnić proces negocjacji i uderzyć w wielostronny system handlowy.

12. Chiny relatywnie późno podjęły kwestię podpisywania porozumień o charakterze regionalnym, ale przystąpienie do WTO otworzyło im drogę do tego typu działań i przez to stały się aktywnym ich uczestnikiem. Dzięki temu

znacznie powiększył się zakres geograficzny tych porozumień. Ekspansja ta rozpoczęła się od regionu azjatyckiego. Najwcześniej zawarto umowy z sąsiadami. Mowa tu o specjalnych regionach administracyjnych (Hongkong i Makao) oraz krajach zrzeszonych w ASEAN. Chiny są też uczestnikiem porozumienia APTA. Co więcej, poszły zdecydowanie dalej i zawarły porozumienia z Nową Zelandią, Chile, Pakistanem, Peru, a ostatnio również z Kostaryką i Tajwanem. Jeśli chodzi o kraje europejskie, w lipcu 2013 roku Chiny podpisały wstępne porozumienie o utworzeniu strefy wolnego handlu ze Szwajcarią. Zgodnie z zapisami 12. Planu Pięcioletniego, Chiny zamierzają przyspieszyć wdrażanie strategii dotyczącej zawierania porozumień o wolnym handlu, wzmocnić gospodarcze powiązania z głównymi partnerami handlowymi oraz pogłębić współpracę z rynkami wschodzącymi i krajami rozwijającymi się. Chiny podejmują działania i kontynuują negocjacje w celu podpisania podobnych porozumień m.in. z krajami EFTA, MERCOSUR, Australią, Koreą Południową oraz Unią Celną Afryki Południowej. Władze Chin uważają, że regionalne porozumienia handlowe są uzupełnieniem wielostronnego systemu handlowego, zwłaszcza w sytuacji kontynuowania przez nie polityki otwarcia. Można w tym miejscu postawić tezę, że już od momentu przyłączenia Hongkongu w roku 1997 Chiny mogły pośrednio korzystać z praw płynących z uczestnictwa w systemie GATT/WTO jeszcze przed akcesją do WTO, gdyż Hongkong stał się częścią ich terytorium, a stroną GATT był od 1986 roku, czyli również pierwotnym członkiem założycielem WTO.

13. W kontekście współpracy z ugrupowaniami o charakterze integracyjnym znaczenia nabrała również współpraca gospodarcza Chin z krajami regionu Azji Południowo-Wschodniej, czego konsekwencją jest utworzenie strefy wolnego handlu między Chinami, a ugrupowaniem ASEAN (tzw. CAFTA). 1 stycznia 2010 roku powstała strefa wolnego handlu utworzona przez Chiny oraz 10 państw ze Stowarzyszenia Krajów Azji Południowo-Wschodniej ASEAN. Jest to najbardziej rozległa i trzecia pod względem wielkości PKB (po EEA i NAFTA) strefa wolnego handlu. Umowa ta umożliwia Chinom dostęp do bogactw naturalnych 10 krajów tego regionu, a przez to dopływ surowców dla rozwijającego się sektora przetwórczego. Krajom ASEAN przynosi z kolei korzyść w postaci zwiększonego eksportu surowców do Chin. Przede wszystkim jednak kraje ASEAN uzyskały swobodny dostęp do najbardziej zaludnionego i najbardziej dynamicznie rozwijającego się rynku, a Chiny zwiększają ekonomiczne i polityczne wpływy w Azji Południowo-Wschodniej oraz swoją przewagę w regionie.

14. W kontekście analizowanych problemów warto szczególnie zaznaczyć, że przystąpienie Chin do WTO otworzyło również drogę do utworzenia strefy wolnego handlu z Tajwanem i było pierwszym krokiem w kierunku wzmocnienia wzajemnej współpracy gospodarczej. Podpisane w czerwcu 2010 roku Porozumienie o Współpracy Gospodarczej między ChRL a Tajwanem ma przyczynić się do zwiększenia obrotów handlowych w regionie oraz wspierać równowagę w Azji Wschodniej. Kwestia podpisania porozumienia była szczególnie istotna z punktu widzenia Tajwanu, gdyż po podpisaniu przez Chiny w styczniu 2010 roku umowy z krajami ASEAN (tzn. po utworzeniu CAFTA) tajwańskie produk-

ty straciły na konkurencyjności w tym regionie. Efektem podpisanej umowy o współpracy gospodarczej jest dynamiczny wzrost wzajemnej wymiany. W roku 2011 obroty handlowe między Chinami a Tajwanem wzrosły o ponad 10% w stosunku do roku poprzedniego, a utrzymująca się tendencja wzrostowa spowodowała, że już w pierwszych dziewięciu miesiącach 2013 roku obroty te wzrosły o ponad 23%.

15. W kontekście omawianych problemów istotną kwestią jest również sprawa trwających negocjacji dotyczących Partnerstwa Transpacyficznego (TPP) oraz Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego (TTIP). Biorąc pod uwagę fakt, że Chiny nie uczestniczą w negocjacjach żadnego z tych porozumień, sytuacja ta może doprowadzić do zmiany układu sił w handlu światowym oraz wpłynąć na przebieg rozmów w ramach trwającej Rundy z Doha. Mimo że, zgodnie z założeniami, porozumienia TTIP oraz TPP nie mają przeciwstawiać się regułom WTO, a wręcz przeciwnie, nawet stworzyć nowe szanse dla wdrażania zasad i pogłębiania współpracy na forum organizacji, można zakładać, że będą one miały istotny wpływ na strukturę handlu międzynarodowego. Wynika to z faktu, że wymiana handlowa między UE a USA spadła niemal o połowę w latach 1990–2012 (z 22% do 11,5%), podczas gdy zarówno wymiana UE, jak i USA, z Chinami istotnie wzrosła od momentu akcesji Chin do WTO. Ze względu na fakt, że UE i USA są kluczowymi partnerami handlowymi Chin, wdrożenie założeń TTIP może wpłynąć w negatywny sposób na ich wzajemne relacje handlowe. Obawy te wynikają z pojawiających się w strefach wolnego handlu efektów kreacji oraz przesunięcia. Z powodu ograniczenia lub eliminacji barier w handlu między UE i USA (TTIP) należy spodziewać się wzrostu wzajemnych obrotów handlowych i wielkości dwustronnej wymiany. Jednocześnie procesowi temu będzie towarzyszył drugi z efektów, czyli efekt przesunięcia handlu, który powoduje, że import dokonywany do tej pory z krajów trzecich może zostać zastąpiony wymianą w ramach nowego ugrupowania. Efekt ten może odnosić się bezpośrednio do Chin. W wyniku powstania TTIP wymiana handlowa zarówno UE, jak i USA, z Chinami może ulec ograniczeniu na rzecz wymiany dwustronnej w ramach nowej strefy wolnego handlu. Podsumowując, w następstwie intensyfikacji wymiany handlowej między UE i USA mogą pojawić się zmiany w kierunkach przepływów handlowych, czego koszty mogą ponieść kraje spoza ugrupowania, np. Chiny. Jeśli chodzi o wpływ utworzenia nowych stref wolnego handlu (TPP i TTIP) na dalsze funkcjonowanie WTO, możliwe do zrealizowania są dwa scenariusze. Po pierwsze, wynegocjowanie przez kraje ułatwień w handlu w ramach negocjowanych porozumień może spowodować, że kraje te nie będą zainteresowane przyspieszeniem negocjacji w ramach Rundy Rozwoju, gdyż uzyskają wzajemne korzyści w handlu na innym forum. Z drugiej jednak strony, wynegocjowane już ułatwienia w handlu w ramach TPP i TTIP mogą zostać przeniesione pośrednio do negocjacji w ramach WTO, co może zdynamizować trwające rozmowy i przyspieszyć zakończenie negocjacji w ramach trwającej Rundy z Doha (tym bardziej, że zakłada się bardzo szybkie zakończenie negocjacji w ramach TTIP oraz TPP).

16. Należy zwrócić uwagę na istotną zmianę układu sił w gospodarce światowej, która uległa w ostatnich latach znacznym przeobrażeniom i znajduje również swoje odbicie w negocjacjach na forum WTO. Problem ten nabiera szczególnego znaczenia w sytuacji wzrastającej roli regionu Azji Wschodniej jako bieguna rozwoju gospodarczego. Potwierdzeniem tej sytuacji może być fakt, że już w roku 2010 obroty handlowe krajów azjatyckich stanowiły prawie jedną trzecią zarówno globalnego eksportu, jak i importu. Również w okresie związanym z kryzysowym załamaniem wymiany handlowej w roku 2009 region ten notował względnie niższe spadki w wymianie handlowej niż reszta świata. Sytuacja ta napędzana jest w dużym stopniu przez połączenie wysokiej dynamiki rozwoju gospodarczego w Chinach oraz innych krajach tego regionu, jak i słabym wzrostem w krajach rozwiniętych. Adekwatnym przykładem może być tu grupa G-20, w której coraz większego znaczenia nabierają kraje azjatyckie, szczególnie Chiny. Nastąpiło zatem przejście od dominacji krajów rozwiniętych w stronę systemu, w którym gospodarki wschodzące (m.in. kraje BRICS), takie jak Chiny, odgrywają kluczową rolę w światowym handlu. Ponadto obserwacja trwającej rundy negocjacyjnej pokazuje, że na rynku światowym pojawiły się nowe kraje o silnej pozycji międzynarodowej, z wyjątkowym potencjałem ekonomicznym, których rola w handlu światowym będzie wzrastać. Liderem w grupie tych państw są właśnie Chiny. Ich pozycja w WTO uległa istotnej zmianie, a przemiany dokonujące się w WTO pokazują, że coraz bardziej liczy się głos krajów rozwijających się.

17. Reformy handlu oraz liczne zobowiązania wynikające z akcesji do WTO zawarte w Protokole Akcesyjnym były bardzo istotne w kontekście integracji Chin z globalnym systemem handlu. Reformy te dotyczyły istotnych redukcji taryfowych oraz likwidacji większości barier pozataryfowych. Łatwiejszy dostęp do chińskiego rynku i większa przejrzystość zasad, jako konsekwencja akcesji do WTO, były bardzo istotne dla partnerów handlowych Chin, a kontynuowanie wdrażania tych zobowiązań w najbliższych latach z pewnością wzmocni jeszcze bardziej integrację Chin z gospodarką światową. Przystąpienie Chin do WTO wiąże się przede wszystkim z ustabilizowaniem warunków współpracy gospodarczej oraz zwiększeniem przewidywalności chińskiego systemu handlowego. Ma to odzwierciedlenie w ograniczeniu możliwości wprowadzania barier w imporcie i eksporcie. Rezultatem procesu negocjacyjnego było podjęcie przez Chiny szeregu ważnych zobowiązań mających na celu otwarcie i liberalizację ich polityki handlowej w celu głębszej integracji z gospodarką światową oraz oferowania bardziej przejrzystych zasad, jakim – zgodnie z regułami WTO – podlega handel międzynarodowy. Wśród najważniejszych zobowiązań znalazły się następujące: niedyskryminacyjne traktowanie wszystkich członków WTO, eliminacja systemu podwójnych cen oraz różnic w traktowaniu towarów wyprodukowanych w celu sprzedaży krajowej oraz przeznaczonych na eksport. Ponadto Chiny zadeklarowały, że kontrola cen nie będzie narzędziem do zapewnienia ochrony krajowych przemysłów lub dostawców usług i nie będą utrzymywały ani wprowadzały nowych subsydiów eksportowych na towary rolne. W rezultacie tych zobowiązań średni poziom ochrony celnej w Chinach obniżył się do poziomu 9,5%. Zgodnie

z informacją chińskiego rządu z roku 2011 nie utrzymywano ani nie wprowadzono nowych subsydiów eksportowych na towary rolne. Chiny przeszły długą drogę do otwarcia gospodarki, a kluczowym elementem tego procesu była akcesja do WTO i związana z nią liberalizacja polityki handlowej, m.in. poprzez redukcję stawek celnych oraz sukcesywne eliminowanie barier pozataryfowych. Jednak pozostało jeszcze wiele bardzo trudnych tematów do uregulowania, zwłaszcza dotyczących monopolu państwowego oraz dalszej liberalizacji sektora usługowego. Częściowo kwestie te zostały ujęte w głównych założeniach programu rozwoju Chin na lata 2011–2015, w których przewiduje się m.in. znaczny wzrost udziału usług w PKB.

18. Najbardziej istotną kwestią wpisaną w bieżącą problematykę gospodarki światowej jest światowy kryzys gospodarczy 2008+, który rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych i po relatywnie krótkim czasie swoim zasięgiem objął praktycznie wszystkie gospodarki, bez względu na poziom ich otwartości czy też stopnia rozwoju. Przeniesienie kryzysu do Azji Wschodniej było nieuniknione z powodu na głębokie powiązania gospodarcze między kluczowymi podmiotami gospodarki światowej, m.in. USA i Chinami. Stąd też kryzys powoduje poważne skutki dla gospodarki światowej. Kwestia ta jest istotna głównie z racji sukcesywnego przesuwania się bieguna rozwoju gospodarczego właśnie w kierunku Azji Wschodniej. Światowy kryzys finansowy wpłynął na sytuację gospodarczą Chin w umiarkowanym stopniu. Wprawdzie spadek popytu zewnętrznego spowodował w roku 2009 obniżkę chińskiego eksportu o 16% (import w tym okresie zmalał o 11%), to już rok później poziom obrotów handlowych Chin powrócił do stanu z okresu przed kryzysem. W latach 2008–2010 import Chin wzrósł o ponad 23%, tworząc olbrzymi rynek dla reszty świata. Oznacza to, że w obliczu globalnej recesji Chiny pełniły rolę „amortyzatora” wstrząsów wynikających z załamania się światowych obrotów handlowych i pobudzały wzrost gospodarczy nie tylko w regionie azjatyckim, ale globalnie. W tym kontekście import Chin widziany był jako jedna z sił napędowych światowego handlu oraz wsparcia gospodarki światowej w długim okresie. Chiński import półwyrobów z Azji Pacyfiku stał się z kolei znaczącym motorem wzrostu gospodarczego w regionie. Z drugiej strony możliwość zwiększenia eksportu towarów na rynek chiński łagodziła skutki kryzysu i przyspieszała ożywienie w gospodarce światowej. Warto zaznaczyć w tym miejscu, że w ostatnich latach Chiny importowały dużą ilość produktów z krajów i regionów najmniej rozwiniętych, co przyczyniło się do ich rozwoju gospodarczego. Na początku 2010 roku Sekretariat WTO ogłosił, że Chiny zostały największym rynkiem eksportowym dla krajów najmniej rozwiniętych w roku 2008, nabywając 23% eksportu krajów LDC, a udział tych krajów w chińskim rynku ciągle się zwiększa. Można zatem zaryzykować twierdzenie, że podjęte przez Chiny działania wpłynęły pośrednio na częściową realizację założeń trwającej Rundy Rozwoju.

19. Wynikająca z otwarcia gospodarki chińskiej zwiększona wrażliwość na zachodzące na rynku światowym zmiany, w tym większa podatność na skutki kryzysu, powoduje że tak duża gospodarka nie powinna opierać wzrostu długookre-

sowego na popycie zewnętrznym i eksporcie, które mają być motorem wzrostu gospodarczego. Model rozwoju oparty na inwestycjach i eksporcie w dobie recesji musi ulec redefinicji, konieczna jest reorientacja gospodarki proeksportowej i kreowanie popytu wewnętrznego, gdyż to właśnie on powinien być źródłem rozwoju tak dużego rynku. Związane jest to m.in. z problemem ograniczonej zdolności innych rynków (np. USA) do wchłonięcia nadwyżki chińskiego eksportu. Założenia 12. Planu Pięcioletniego na lata 2011–2015 wskazują na oczekiwania władz chińskich w stosunku do inwestycji mających pobudzić krajową konsumpcję oraz przyczynić się do rozwoju środkowych i zachodnich Chin, zgodnie z przyjętą strategią *Go West*. Dominująca rola eksportu i inwestycji we wzroście gospodarczym ma być w niedalekiej przyszłości zastąpiona silnie rosnącym popytem wewnętrznym. Symptomy tych działań są już zauważalne i wiążą się ze wzrastającym udziałem usług w PKB, co może być odzwierciedleniem równoważącego się chińskiego popytu i odchodzeniem od eksportu w stronę konsumpcji krajowej. W związku z powyższym można postawić tezę, że Chiny, które zdają sobie sprawę z niestabilnej sytuacji gospodarczej w krajach rozwiniętych, będą dążyły do zmniejszenia zależności od tych gospodarek. Chiny będą zatem zmierzały m.in. do zmiany struktury podmiotowej i przedmiotowej eksportu zdecydowanie w kierunku krajów rozwijających się, ze szczególnym uwzględnieniem regionu Azji Południowo-Wschodniej. Nie bez znaczenia pozostanie tu utworzona w 2010 roku strefa wolnego handlu z krajami ASEAN, tzw. CAFTA. Nacisk położony zostanie na ofertę towarową zdecydowanie bardziej zaawansowaną technologicznie. Po drugie, pojawia się promowana przez władze chińskie kwestia zwrotu w stronę rynku wewnętrznego i stymulowania popytu krajowego, zarówno podmiotów indywidualnych, jak i sektora publicznego, m.in. poprzez rozwój centralnej i zachodniej części kraju, co wiąże się z przyjętą, wspomnianą już, strategią *Go West*. Założenia te realizowane są m.in. przez tzw. nową strategię eksportu związaną z korektą chińskiej oferty eksportowej. W czołówce miejsce zaczynają zajmować maszyny budowlane oraz ciężki sprzęt. Prognozy mówią o zajęciu przez Chiny drugiego po USA miejsca w eksporcie tego sprzętu i wyprzedzeniu Niemiec oraz Japonii. Jeśli chodzi o zmianę struktury podmiotowej eksportu, szacuje się, że w najbliższych latach wzrost eksportu będzie napędzany głównie popytem z krajów rozwijających się. Warto zaznaczyć również, że wzrost eksportu ciężkiego sprzętu oraz maszyn budowlanych będzie miał wpływ na rozwój biedniejszych prowincji centralnych, gdyż tam właśnie dominuje przemysł ciężki. Ponadto rozwijanie infrastruktury technicznej, umożliwiającej łatwiejszą współpracę z sąsiadami, przyspiesza integrację gospodarczą Azji oraz łączy wewnętrzną część kraju z rozległym rynkiem azjatyckim. Trzykrotny wzrost eksportu z Chin do Azji w ciągu ostatnich lat wskazuje na przesuwanie się punktu ciężkości gospodarki światowej na ten właśnie region.

20. Osłabienie dynamiki chińskiego PKB w roku 2012 (wzrost na poziomie 7,8% był wynikiem najniższym nie tylko w okresie kryzysu, ale w ciągu ostatnich 13 lat) wiązało się zarówno z osłabieniem popytu globalnego, jak i z wyczerpywaniem się propopytowych programów stymulacyjnych, które wdrażane były

w latach poprzednich i pozwalały na amortyzowanie skutków słabszej dynamiki eksportu zwiększeniem sprzedaży na rynku krajowym. Strategia związana ze stopniowym zmniejszaniem zależności gospodarki chińskiej od rynków zagranicznych, promowana przez Chiny już od kilku lat, przebiega jednak stosunkowo wolno. Dlatego też można oczekiwać, że w najbliższej przyszłości, podobnie jak w poprzednich latach, eksport pozostanie (obok popytu wewnętrznego) najprawdopodobniej głównym źródłem wzrostu gospodarczego chińskiej gospodarki, gdyż dynamika popytu wewnętrznego (zarówno konsumpcyjnego, jak i inwestycyjnego), pomimo politycznych deklaracji jego wsparcia, okazała się być w 2012 roku słabsza niż w poprzednich latach kryzysu. W związku z tą sytuacją wydaje się, że odejście od proeksportowego modelu rozwoju i zwrot w stronę rynku wewnętrznego mogłyby okazać się niekorzystne dla gospodarki chińskiej w dłuższej perspektywie i wpłynąć negatywnie na jej obecną pozycję na rynku międzynarodowym. Tym bardziej że w 2012 roku istotnym wsparciem dla chińskiej gospodarki okazał się być znów handel zagraniczny. W efekcie jego wzrostu Chiny ponownie zwiększyły swój udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie światowym (odpowiednio do 11,4% oraz 10%).

21. W okresie światowego kryzysu gospodarczego zwiększyło się zagrożenie protekcyjnym. Dziewięć raportów wydanych wspólnie przez WTO, OECD i UNCTAD (wspieranych przez Bank Światowy) wskazywało na wprowadzenie w okresie od połowy 2009 roku do połowy roku 2013 łącznie 819 środków protekcyjnych, które objęły swoim udziałem 3,6% importu światowego oraz 4,6% importu krajów grupy G20. Ponadto w okresie 1995–2012 ilość wszczętych przez członków WTO postępowań antydumpingowych wyniosła 4230, z czego ostatecznie nałożono 2719 środków. Liczba postępowań wszczętych, jak i podjętych, charakteryzowała się fluktuacjami w ramach całego omawianego okresu, jednak można zauważyć tendencję spadkową po roku 2002, aż do momentu wybuchu kryzysu światowego, co spowodowało ponowny wzrost tego typu działań. Ogółem, w latach 1995–2012 wszczęto 916 postępowań przeciwko Chinom, z czego nałożono aż 664 środki antydumpingowe. Dla porównania warto zaznaczyć, że drugim w kolejności państwem, na które nałożono najwięcej środków była Korea Południowa, przy czym jest ich ponad trzykrotnie mniej niż w stosunku do Chin (postępowania wszczęte – 306, środki nałożone – 181). Można zauważyć zatem tendencję narastającą jeśli chodzi o działania antydumpingowe podejmowane przeciwko Chinom. Dotyczy to zarówno liczby spraw, jak i odsetka wszystkich działań podejmowanych przez członków WTO. Sytuacja ta jest z pewnością odzwierciedleniem zarówno dynamiki chińskiego eksportu, jak i warunków które zostały narzucone w Protokole Akcesyjnym, w związku ze statusem Chin w WTO jako kraju „bez gospodarki rynkowej”, co umożliwia stosowanie arbitralnego podejścia przy wyznaczaniu marży dumpingu. Ponadto ze względu na ogólny spadek liczby spraw antydumpingowych po roku 2002, wzrost liczby postępowań dotyczących Chin wskazuje na nasilenie działań dyskryminacyjnych w stosunku do tego kraju. Najważniejszy jest jednak fakt, że bez względu na dyskryminacyjne traktowanie, Chiny stały się potęgą i utrzymują bardzo wysoką pozycję w handlu światowym.

22. Przystąpienie Chin do WTO wpłynęło również w znacznym stopniu na ich stosunki z głównymi partnerami handlowymi, a podstawowe znaczenie ma współpraca na forum WTO. Wzajemne otwarcie rynków w efekcie podjętych działań związanych z liberalizacją polityki handlowej oraz zobowiązanie Chin do prowadzenia przejrzystej polityki handlowej, jako konsekwencje akcesji, były istotnymi bodźcami dla intensyfikacji rozwoju stosunków dwustronnych m.in. z Unią Europejską, USA, krajami ASEAN, Japonią oraz innymi krajami regionu Azji Pacyfiku. Potwierdzeniem tych założeń może być fakt wzrastających obrotów handlowych między Chinami oraz ich głównymi partnerami handlowymi, jaki nastąpił właśnie po przystąpieniu Chin do WTO. Przykładem może być prawie czterokrotny wzrost wartości obrotów handlowych z USA w latach 2002–2012. Sukcesywny wzrost udziału Chin w całkowitym handlu krajów ASEAN spowodował, że Chiny wyprzedziły Japonię i UE i stały się najważniejszym partnerem tego ugrupowania. W roku 2012 udział Chin w handlu ASEAN kształtował się na poziomie już prawie 13%. Z kolei od momentu rozszerzenia w 2004 roku Unia Europejska stała się największym partnerem handlowym Chin. W 2006 roku Chiny stały się najważniejszym dostawcą towarów na rynek UE. Wartość chińskiego eksportu na rynek unijny przewyższyła wartość dostaw z USA, które zajmowały pozycję pierwszego eksportera do UE do roku 2005.

23. W wyniku akcesji nastąpiła również zmiana struktury przedmiotowej obrotów handlu zagranicznego w kierunku dóbr o coraz większej wartości dodanej, co wiąże się ze wzrostem znaczenia w eksporcie wyrobów bardziej zaawansowanych technologicznie, takich jak maszyny i urządzenia oraz elektronika. Istotnym zmianom podlega zwłaszcza struktura eksportu. Jeszcze na początku lat 90. ubiegłego wieku wyroby przemysłu lekkiego stanowiły ponad 40% chińskiego eksportu. Od przełomu wieków Chiny osiągają również znaczące zyski w innych kategoriach eksportu. Dobrą ilustracją tej sytuacji jest wzrost udziału eksportu maszyn, urządzeń oraz sprzętu transportowego w chińskim eksporcie ogółem z 27,3% przed akcesją do WTO (w roku 1998) do 47,7% w roku 2011. Z kolei udział w eksporcie tzw. pozostałych dóbr konsumpcyjnych (w tym zabawek i obuwia) zmniejszył się z 21,7% do 16% w omawianym okresie. Poddając analizie trendy ostatnich dwóch dekad, można zauważyć realizowaną przez Chiny dwukierunkową strategię rozwoju eksportu. Z jednej strony wykorzystywanie zasobów nadwyżki siły roboczej, co wiąże się z dużą intensywnością pracy i promowaniem produkcji tworzącej miejsca pracy, natomiast z drugiej – produkcja i eksport dóbr zaawansowanych technologicznie, co powoduje przemieszczanie się w górę łańcucha wartości dodanej.

24. Ekspansja chińskiego handlu częściowo odzwierciedla większą specjalizację w produkcji w regionie azjatyckim, gdyż w Chinach dokonywane jest końcowe przetwarzanie produktów znacznej części importu przechodzącego z innych krajów azjatyckich do krajów zachodnich właśnie przez Chiny. Spowodowało to zmianę w chińskim bilansie handlowym, gdyż zwiększone nadwyżki z zachodnimi krajami uprzemysłowionymi równoważone są powiększającymi się deficytami z wieloma krajami azjatyckimi. Należy również zaznaczyć, że w kontekście współ-

pracy regionalnej handel Chin z krajami ASEAN nabiera coraz większego znaczenia w związku z trójstronnym wewnątrzgałęziowym podziałem pracy, w którym uczestniczą kraje wysoko rozwinięte, gospodarki krajów Azji Wschodniej oraz Chiny. Podział ten powoduje zmiany dla handlu poszczególnych podmiotów gospodarki światowej. W przypadku Chin, jak już wspomniano, powoduje wzrost deficytu w bilansie handlowym z krajami Azji Wschodniej oraz nadwyżkę w handlu z krajami rozwiniętymi. Ze względu na dużą skalę zjawiska, współpraca trójstronna angażująca gospodarki o różnym stopniu rozwoju gospodarczego stanowi trwały impuls pobudzający handel zagraniczny partnerów, a w konsekwencji rozwija również handel międzynarodowy.

25. Dynamicznemu wzrostowi obrotów chińskiego handlu zagranicznego (wraz z zacieśnianiem więzi handlowych z resztą świata) oraz zmianom jego struktury rzeczowej towarzyszą zmiany struktury geograficznej. Rośnie udział importu z krajów uprzemysłowionych, zwłaszcza produktów zaawansowanych technologicznie. Podobnie rośnie chiński eksport na te rynki, stając się coraz bardziej zróżnicowany. Chiny stały się kluczowym partnerem dla regionu azjatyckiego. Pionowa specjalizacja w produkcji w Azji doprowadziła do wzrastającego udziału importu pochodzącego właśnie z tego regionu. Te czynniki, razem z wzrastającym wolumenem importu przeznaczonego na krajową konsumpcję, uplasowały Chiny wśród grupy najważniejszych eksporterów z krajów azjatyckich.

26. Wejście Chin do WTO miało również wpływ na polsko-chińskie relacje gospodarcze. Prawie dziewięciokrotny wzrost wartości obrotów handlowych między tymi krajami od momentu akcesji Chin do końca roku 2012 jest z pewnością efektem pełniejszego otwarcia chińskiego rynku. Jednak mimo tak szybkiego wzrostu wymiany handlowej, napotykamy głęboką nierównowagę w bilansie handlowym. Przykładowo, w roku 2010 wartość polskiego eksportu do Chin była prawie dziesięciokrotnie mniejsza niż wartość importu z Chin. Spowodowało to, że Polska zanotowała deficyt handlowy na poziomie ponad 15 mld USD. Z przeprowadzonej analizy wynika, że w latach 2002–2012 zarówno import z Chin, jak i eksport do Chin, wzrosły prawie dziewięciokrotnie. Dynamika wymiany handlowej z Chinami przewyższała w całym okresie tempo wzrostu wymiany handlowej Polski ogółem. Ostatecznie, w ciągu omawianego okresu po akcesji Chin do WTO udział Chin w polskim eksporcie ogółem wzrósł z poziomu 0,5% na początku okresu do 1,0% w ostatnim omawianym roku. Z kolei udział importu z Chin w polskim imporcie ogółem wzrósł z poziomu 3,8% w roku 2002 do poziomu 9,0% w roku 2012 roku. Warto zaznaczyć, że oprócz asymetrii wymiany handlowej z Chinami spotykamy zasadniczo różną strukturę towarową polskiego eksportu i importu. Bardzo duży udział polskiego eksportu do Chin stanowią towary o charakterze zaopatrzeniowym (przykładowo w roku 2010 było to aż 82%), natomiast dobra inwestycyjne osiągnęły 12% udział.

27. Z punktu widzenia Światowej Organizacji Handlu przystąpienie Chin spowodowało, że stała się ona organizacją o charakterze globalnym, a członkostwo Chin ma kluczowe znaczenie dla samej organizacji. Potwierdzenie tej tezy znalazło się już Deklaracji Ministerialnej WTO z listopada 2001, w której mówi

się, że akcesja Chin do WTO poważnie wzmocni wielostronny system handlowy. W przeciwnej sytuacji, w związku ze wzrastającą pozycją Chin na rynku międzynarodowym oraz ekspansji ich powiązań gospodarczych, Światowa Organizacja Handlu mogłaby napotkać znaczne trudności w zakresie sprawnego kształtowania mechanizmów handlowych. Ponadto już raport grupy roboczej WTO-Chiny eksponował wagę akcesji Chin do WTO. Podkreślano wówczas, że poprzez wzmocnienie wszechstronnego charakteru organizacji (*the universality of the WTO*), akcesja przyczyni się również do wsparcia wielostronnego systemu handlu, co przyniesie korzyści zarówno dla gospodarki chińskiej, jak i innych członków WTO. Jako lider światowego handlu i członek WTO, Chiny wywierają coraz większy wpływ na wielostronny system handlowy, a ich akcesja w dalszym ciągu może być bodźcem dla reform również w innych krajach regionu. Ówczesny Dyrektor Generalny WTO opisał akcesję Chin do tej organizacji jako „pobudkę” (*wake-up call*), która powinna zmotywować inne kraje do przyspieszenia reform.

28. Według analiz międzynarodowych organizacji gospodarczych oraz renomowanych firm konsultingowych, w perspektywie 10–15 lat może nastąpić wypierzenie Stanów Zjednoczonych przez Chiny pod względem wielkości PKB i zajęcie przez nie pozycji wiodącej gospodarki świata. Biorąc pod uwagę dynamikę PKB w ostatnich trzech dekadach oraz zakładane perspektywy rozwojowe (związane z przenoszeniem się bieguny rozwoju globalnej gospodarki do Azji Wschodniej oraz prognozami dotyczącymi wzrostu udziału Chin w światowym PKB do 15%, wzrostu udziału Chin w światowym eksporcie towarów również do 15% oraz w eksporcie krajów rozwijających się do prawie 30% do roku 2030), pomimo wyhamowania tempa wzrostu gospodarczego, można założyć, że sytuacja ta jest możliwa i bardzo prawdopodobna. Co więcej, wiodący chińscy ekonomiści idą zdecydowanie dalej, wskazując, że do 2030 roku chińska gospodarka będzie dwukrotnie większa od amerykańskiej oraz większa niż USA i UE potraktowane razem. Wśród wyjątkowych czynników stojących za spektakularnym gospodarczym sukcesem Chin, prowadzących je do osiągnięcia pozycji gospodarki o wysokim dochodzie (*high-income economy*) do roku 2030, wymieniana jest właśnie pogłębiająca się integracja z gospodarką światową, realizowana głównie poprzez członkostwo w WTO.

Chiny są jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek świata. Według danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, PKB Chin wzrastał średnio w ostatnich trzech dekadach na poziomie prawie 10% rocznie, a średnie roczne tempo wzrostu eksportu wyniosło ponad 20% w okresie po akcesji do WTO (2002–2012).

Dynamika rozwoju gospodarczego Chin, w tym szczególnie wysoki poziom obrotów handlowych, niesie dla gospodarki światowej poważne implikacje, szczególnie w kontekście rozwoju handlu międzynarodowego. Problem ten nabiera szczególnego znaczenia w związku ze światowym kryzysem gospodarczym. Uważa się, że Chiny przyczyniły się do ograniczenia jego skutków właśnie poprzez dynamiczny rozwój handlu zagranicznego.

Ze względu na swoją specyfikę, wynikającą z niezwykle szybkiej zmiany pozycji Chin w gospodarce światowej, zwłaszcza po akcesji do WTO, przypadek Chin jest bardzo istotny i jednocześnie interesujący z punktu widzenia roli handlu zagranicznego w gospodarce. Co więcej, tego typu badania mogą okazać się przydatne dla innych krajów, a zwłaszcza dla gospodarek nie tylko z Azji Wschodniej, będących tak jak Chiny w procesie transformacji. Przeprowadzone w publikacji badania nabierają również szczególnego znaczenia w kontekście analiz zmian zachodzących w gospodarce światowej. Należy w nich zwrócić uwagę na przesuwanie się bieguny rozwoju do Azji Wschodniej i będący wynikiem tego procesu wzrost znaczenia gospodarek wschodzących, wśród których Chiny zajmują czołową pozycję.

Kluczowym elementem przyjętej strategii otwarcia gospodarki była akcesja Chin do WTO, w efekcie czego polityka handlowa Chin została podporządkowana zasadom i regułom obowiązującym w tej organizacji. Wpłynęło to istotnie na ustabilizowanie warunków wymiany handlowej z tym krajem. W konsekwencji tych działań nastąpił znaczący wzrost wartości obrotów handlu zagranicznego Chin w okresie poakcesyjnym. Spowodowało to również sukcesywne przesuwanie się Chin w kierunku objęcia pozycji lidera w handlu światowym, co nastąpiło już w roku 2009, po zajęciu pierwszego miejsca w światowym eksporcie towarów. Było to rezultatem wzrostu udziału Chin w światowych obrotach handlowych średnio o 1 punkt procentowy rocznie od momentu uzyskania członkostwa w WTO. Przystąpienie Chin do WTO wzmocniło relacje handlowe z członkami organizacji i wpłynęło także na pogłębienie wszechstronnego charakteru Światowej Organizacji Handlu.

Wzrost znaczenia Chin na rynku światowym, wsparty również wzrastającą rolą innych gospodarek wschodzących (np. Indii), spowodował przesunięcie punktu ciężkości światowych obrotów handlowych w kierunku Azji, a w szczególności Dalekiego Wschodu. Znalazło to odzwierciedlenie w trwających negocjacjach w ramach Rundy Rozwoju z Doha, w których istotna rola przypada właśnie krajom rozwijającym się, głównie Chinom.

Od momentu akcesji do WTO zmienił się zdecydowanie wpływ Chin na gospodarkę światową. Chiny nie tylko w niej uczestniczą, ale kształtują procesy handlowe o charakterze globalnym. Rozpoczęty w 1978 roku program reform i otwarcia na świat, którego kluczowym elementem jest akcesja Chin do Światowej Organizacji Handlu w 2001 roku, doprowadził do zasadniczych zmian w gospodarce chińskiej oraz wpłynął na jej nową pozycję w gospodarce światowej.

Przeprowadzona w publikacji analiza problemów dotyczących członkostwa Chin w WTO pozwala na konkluzję, że akcesja była zasadniczym impulsem rozwoju gospodarki chińskiej, zwłaszcza jeśli chodzi o wzrost obrotów handlu zagranicznego, i stała się siłą napędzającą handel międzynarodowy, a w konsekwencji również gospodarkę światową. Ma to szczególnie istotne znaczenie w sytuacji światowego kryzysu finansowego oraz poważny wpływ na dalsze funkcjonowanie WTO jako organizacji o charakterze globalnym, w której Chiny odgrywają coraz większą rolę.

Aneks statystyczny

Tabela A1. Podstawowe wskaźniki dotyczące Chin

Rok	Liczba ludności (mln)	Dynamika PKB (ceny stałe, w %)	PKB <i>per capita</i> (ceny bieżące, w USD)	Udział przemysłu w PKB, w %	Udział rolnictwa w PKB, w %	Udział usług w PKB, w %
1978	956	11,7	154	48,2	28,1	23,7
1979	969	7,6	181	47,4	31,2	21,4
1980	981	7,8	192	48,5	30,1	21,4
1981	994	5,2	194	46,4	31,8	21,8
1982	1 009	9,1	200	45,0	33,3	21,7
1983	1 023	10,9	222	44,6	33,0	22,4
1984	1 037	15,2	247	43,3	32,0	24,7
1985	1 051	13,5	290	43,1	28,4	28,5
1986	1 067	8,8	277	44,0	27,1	28,9
1987	1 084	11,6	247	43,9	26,8	29,3
1988	1 102	11,3	279	44,1	25,7	30,2
1989	1 119	4,1	306	43,0	25,0	32,0
1990	1 135	3,8	312	41,6	27,0	31,3
1991	1 151	9,2	327	42,1	24,5	33,4
1992	1 165	14,2	359	43,9	21,8	34,3
1993	1 178	14,0	374	46,6	19,5	33,9
1994	1 192	13,1	469	46,6	19,7	33,8
1995	1 205	10,9	604	47,2	19,8	33,1
1996	1 218	10,0	703	47,5	19,5	33,0
1997	1 230	9,3	774	47,5	18,1	34,4
1998	1 242	7,8	821	46,2	17,3	36,5
1999	1 254	7,6	864	45,8	16,2	38,0
2000	1 263	8,4	949	45,9	14,8	39,3
2001	1 272	8,3	1 042	45,2	14,1	40,7
2002	1 280	9,1	1 135	44,8	13,5	41,7
2003	1 288	10,0	1 274	46,0	12,6	41,5

2004	1 296	10,1	1 490	46,2	13,1	40,7
2005	1 305	10,4	1 720	47,5	12,5	39,9
2006	1 312	11,6	2 026	48,1	11,7	40,2
2007	1 320	13,0	2 485	48,6	11,3	40,1
2008	1 328	9,0	3 350	47,5	10,7	41,8
2009	1 334	9,2	3 740	46,3	10,3	43,4
2010	1 340	10,3	4 423	46,7	10,1	43,2
2011	1 347	9,2	5 417	46,8	10,1	43,1
2012	1 354	7,8	6 188	45,3	10,1	44,6
2013	1 360	7,8	6 958	43,9	10,0	46,1
2014*	1 367	7,7	7 572	b.d.	b.d.	b.d.

* prognoza Międzynarodowego Funduszu Walutowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Economic Outlook (WEO): *Growth Resuming, Dangers Remain*, World Economic and Financial Surveys, IMF, April 2012; World Economic Outlook Update, IMF, July 2013 and September 2014; WTO, Trade Profiles 2005–2013; The World Bank, *World Development Indicators 2008 i 2012* oraz *The World Factbook*, CIA, USA, 2013 oraz 2014.

Tabela A2. Zmiany struktury PKB Chin

(jako procent PKB, w cenach bieżących, juan)	1990	1995	2000	2005	2007	2011	2012	2013
rolnictwo	27,1	20,0	15,1	12,1	11,3	10,1	10,1	10,0
przemysł	41,3	47,2	45,9	47,4	47,3	46,8	45,3	43,9
usługi	31,6	32,9	39,0	40,5	41,9	43,1	44,6	46,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Asian Development Bank, *Key Indicators for Asia and the Pacific 2010 i 2014* oraz *The World Factbook*, CIA, USA, 2013.

Tabela A3. Charakterystyka handlu zagranicznego Chin

Rok	Eksport towarów (ceny bieżące, w mln USD)	Import towarów (ceny bieżące, w mln USD)	Saldo obrotów towarowych (ceny bieżące, w mln USD)	Eksport usług (ceny bieżące, w mln USD)	Import usług (ceny bieżące, w mln USD)	Saldo obrotów usługowych (ceny bieżące, w mln USD)	Saldo obrotów ogółem (ceny bieżące, w mln USD)	Udział obrotów towarowych w PKB (w %)	Udział eksportu towarów i usług w PKB (w %)	Udział importu towarów i usług w PKB (w %)	Wartość rezerw dewizowych (na koniec roku, w mld USD)
1978	9955	11131	-1176	b.d.	b.d.	b.d.	-1176	14,3	6,6	7,1	2
1979	13614	15621	-2007	b.d.	b.d.	b.d.	-2007	16,7	8,6	9,5	2
1980	18099	19941	-1842	b.d.	b.d.	b.d.	-1842	20,2	10,7	11,1	2
1981	22007	22014	-7	b.d.	b.d.	b.d.	-7	22,8	12,7	12,1	5
1982	22321	19285	3036	2467	1865	611	3647	20,6	12,3	10,2	11
1983	22226	21390	836	2466	1840	626	1462	19,2	10,9	9,9	14
1984	26139	27410	-1271	2783	2634	149	-1122	20,9	11,3	11,4	17
1985	27350	42252	-14902	2925	2261	664	-14238	22,8	10,0	14,1	12
1986	30942	42904	-11962	3612	2025	1587	-10375	25,0	11,8	14,7	11
1987	39437	43216	-3779	4233	2335	1898	-1881	30,8	16,4	16,4	15
1988	47516	55268	-7752	4721	3326	1395	-6357	33,5	17,1	18,4	18
1989	52538	59142	-6604	4452	3573	879	-5725	32,6	16,7	17,7	17
1990	62091	53345	8764	5748	4113	1635	10381	32,5	19,2	15,7	29
1991	71910	63791	8119	6864	3937	2927	11046	36,0	21,0	17,3	43
1992	84940	80585	4355	9108	9207	-99	4256	39,6	22,5	20,7	19
1993	91744	103959	-12215	10992	11563	-571	-12786	44,4	23,3	25,4	21
1994	121006	115615	5391	16354	15781	573	5964	42,3	24,6	22,7	52
1995	148780	132084	16696	18430	24635	-6205	10491	38,6	23,1	20,9	74

Rok	Eksport towarów (ceny bieżące, w mln USD)	Import towarów (ceny bieżące, w mln USD)	Saldo obrotów towarowych (ceny bieżące, w mln USD)	Eksport usług (ceny bieżące, w mln USD)	Import usług (ceny bieżące, w mln USD)	Saldo obrotów usługowych (ceny bieżące, w mln USD)	Saldo obrotów ogółem (ceny bieżące, w mln USD)	Udział obrotów towarowych w PKB (w %)	Udział eksportu towarów i usług w PKB (w %)	Udział importu towarów i usług w PKB (w %)	Wartość rezerw dewizowych (na koniec roku, w mld USD)
1996	151048	138833	12215	20567	22369	-1802	10413	33,9	20,1	18,0	105
1997	182792	142370	40422	24504	27724	-3220	37202	34,1	21,8	17,3	140
1998	183712	140237	43475	23879	26467	-2588	40887	31,8	20,3	16,0	145
1999	194931	165699	29232	26165	30967	-4802	23430	33,3	20,4	17,6	155
2000	249203	225094	24109	30146	35858	-5712	18397	39,6	23,3	20,9	166
2001	266098	243553	22545	32901	39032	-6131	16414	38,5	22,6	20,5	212
2002	325596	295170	30426	39381	46080	-6698	23728	42,7	25,1	22,6	286
2003	438228	412760	25468	46375	54852	-8477	16991	51,9	29,6	27,4	403
2004	593326	561229	32097	62056	71602	-9546	22551	59,8	34,0	31,4	610
2005	761953	659953	102000	73909	83173	-9263	92737	63,4	37,3	31,7	819
2006	968936	791461	177475	91421	100327	-8906	168569	66,2	39,9	32,1	1066
2007	1217939	955845	262094	126688	128914	-2226	259867	66,3	40,6	31,6	1528
2008	1428500	1133100	295400	146446	158004	-11558	283842	59,2	35,4	29,0	1946
2009	1201534	1005688	195846	128600	158200	-29600	166246	44,3	26,6	23,3	2425
2010	1577824	1395099	182725	170248	192174	-21926	160799	50,2	29,5	26,8	2875
2011	1898600	1743300	155300	182433	236531	-54098	101202	49,9	28,5	27,1	3212
2012	2048714	1818405	230309	190440	280164	-89724	140585	47,0	26,7	25,1	3312

Źródło: opracowanie własne na podstawie: WTO, Trade Profiles 2005–2013, Asian Development Bank, Key Indicators for Asia and the Pacific 2008, 2010 i 2014; The World Bank, World Development Indicators 2008 i 2012 oraz The World Factbook, CIA, USA, 2013.

Tabela A4. Dynamika obrotów handlu zagranicznego Chin przed akcesją i po akcesji do WTO (roczna zmiana procentowa)

Rok	1990	1992	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013
eksport	18,2	18,1	1,5	0,5	27,8	22,4	35,4	27,2	17,5	-16	31,3	20,3	7,9	7,9
import	-9,8	26,3	5,1	-1,5	35,8	21,2	36	19,9	18,5	-11,2	38,7	24,9	4,3	7,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Asian Development Bank, *Key Indicators for Asia and the Pacific 2008, 2010 oraz 2014*.

Tabela A5. Struktura stawek celnych importowych KNU stosowanych w latach 2001–2011 (w %)

	2001	2003	2005	2007	2009	2011	Ostateczne stawki związane
średnia nieważona (prosta) stawka KNU ogółem	15,6	11,1	9,7	9,7	9,5	9,5	9,9
produkty rolne	23,1	16,8	15,3	15,2	15,2	15,1	15,3
produkty nierolne	14,4	10,1	8,8	8,8	8,6	8,6	9,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/230/Rev.1, 2010, Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012.

Tabela A6. Struktura stawek celnych według grup produktów

Grupy produktów	Ostateczne stawki związane				Stawki KNU stosowane			Import	
	średnia	stawka 0%	maks.	zakres związania	średnia	stawka 0%	maks.	udział	stawka 0%
produkty zwierzęce	14,9	10,4	25	100	14,8	10,1	25	0,2	9,9
produkty mleczarskie	12,2	0	20	100	12,0	0	20	0,2	0
owoce, warzywa, rośliny	14,9	4,9	30	100	14,9	5,8	30	0,4	1,7
kawa, herbata	14,9	0	32	100	14,7	0	32	0,0	0
zboża i produkty zbożowe	23,7	3,3	65	100	24,3	3,4	65	0,3	0
oleje roślinne i tłuszcze zwierzęce, oliwy	11,1	7,1	30	100	10,8	5,3	30	2,9	0,1
cukier i wyroby cukiernicze	27,4	0	50	100	27,4	0	50	0,1	0

napoje i tytoń	23,3	2,2	65	100	22,3	2,2	65	0,2	2,3
bawełna	22,0	0	40	100	15,0	0	40	0,4	0
pozostałe produkty rolne	12,1	9,3	38	100	11,3	9,3	38	0,6	2,7
ryby i produkty rybne	11,0	6,1	23	100	10,8	6,4	23	0,5	0,1
produkty mineralne i metale	8,0	5,6	50	100	7,4	8,9	50	20,9	45,8
ropa i produkty naftowe	5,0	20,0	9	100	4,4	23,6	9	12,4	85,8
produkty chemiczne	6,9	0,5	47	100	6,5	1,9	47	11,6	1,2
drewno, papier itp.	5,0	22,3	20	100	4,4	35,3	20	2,6	82,0
tekstylia	9,8	0,2	38	100	9,5	0	38	1,5	0
odzież	16,1	0	25	100	16,0	0	25	0,1	0
skóry, wyroby, obuwie	13,7	0,6	25	100	13,2	0,6	25	1,7	0,1
maszyny i urządzenia nielektryczne	8,5	7,8	35	100	8,0	8,9	35	11,9	39,3
maszyny i urządzenia elektryczne	9,0	25,3	35	100	8,3	24,0	35	19,3	83,9
środki transportu	11,4	0,8	45	100	11,5	0,8	45	5,1	0,1
pozostałe maszyny i urządzenia	12,2	15,1	35	100	11,9	9,6	35	7,1	15,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Tariff Profiles 2012*, WTO, ITC, UNCTAD 2012.

Tabela A7. Zmiany geograficznej struktury obrotów towarowych handlu zagranicznego Chin (w %)

Eksport	1990	2000	2007	2011	2012	Import	1990	2000	2007	2011	2012
USA	8,5	20,9	19,5	17,1	17,2	Japonia	14,2	18,4	14,1	11,2	9,8
Hongkong	43,3	17,9	15,2	14,1	15,8	Korea Południowa	0,4	10,3	11,0	9,3	9,2
Japonia	14,7	16,7	8,3	7,8	7,4	USA	12,2	9,9	7,5	6,8	7,1
Korea Południowa	0,7	4,5	4,6	4,4	4,3	Niemcy	5,5	4,6	4,7	5,3	5,1
Niemcy	3,3	3,7	4,1	4,0	3,4	Australia	2,5	2,3	2,7	4,6	4,3
Holandia	1,5	2,7	3,4	3,1	2,9	Malezja	1,6	2,4	3,0	3,6	3,2

Wielka Brytania	1,1	2,5	2,7	2,3	2,2	Brazylia	0,9	0,7	1,9	3,0	2,9
Indie	0,3	0,6	2,0	2,6	2,3	Arabia Saudyjska	–	0,9	1,8	2,8	3,0
Singapur	3,2	2,3	2,4	1,8	2,0	Tajlandia	0,7	1,9	2,3	2,2	2,1
Rosja	–	0,9	2,3	2,0	2,1	Rosja	–	2,6	2,0	2,2	2,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Asian Development Bank, *Key Indicators For Asia and the Pacific 2008, 2010 oraz 2013*.

Tabela A8. Zmiany towarowej struktury obrotów handlu zagranicznego Chin (w %)

Towary	Eksport					Import				
	1998	2004	2007	2009	2011	1998	2004	2007	2009	2011
produkty rolne	7,8	4,1	3,2	3,4	3,4	9,0	7,5	6,8	7,6	8,3
produkty mineralne (w tym paliwa)	4,8	4,3	3,4	2,9	3,1	9,8	15,9	11,0	24,9	29,6
stal i żelazo	1,8	2,3	4,2	2,0	2,9	4,6	4,2	2,5	2,6	1,6
chemikalia	5,6	4,4	5,0	5,2	6,0	14,4	11,7	11,2	11,1	10,4
pozostałe półprodukty	7,5	7,4	7,7	7,4	7,7	7,2	3,8	3,1	2,8	2,8
maszyny i urządzenia oraz sprzęt transportowy	27,3	45,3	47,4	49,2	47,7	40,5	44,9	43,2	40,7	36,1
tekstylia	7,0	5,6	4,6	5,0	5,0	7,9	2,7	1,7	1,5	1,1
odzież	16,3	10,4	9,5	8,9	8,1	0,8	0,2	0,2	0,2	0,2
pozostałe dobra konsumpcyjne (w tym zabawki i obuwie)	21,7	15,9	14,9	15,9	16,0	5,2	8,7	8,9	8,3	7,1
pozostałe wyroby	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,5	0,3	0,3	0,3	2,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/161/Rev.1, 2006; Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/199/Rev.1, 2008; Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/230/Rev.1, 2010; Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012.

Tabela A9. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne Chin – średnia geometryczna we wskazanych okresach

Wskaźnik	1978–2012		1990–2012		2002–2012	
	Średnia geometryczna	Interpretacja	Średnia geometryczna	Interpretacja	Średnia geometryczna	Interpretacja
PKB	0,0945	średnio z roku na rok PKB w Chinach wzrastał o 9,45%	0,0982	średnio z roku na rok PKB w Chinach wzrastał o 9,82%	0,0996	średnio z roku na rok PKB w Chinach wzrastał o 9,96%
eksport towarów	0,1696	średnio z roku na rok chiński eksport wzrastał o 16,96%	0,172	średnio z roku na rok chiński eksport wzrastał o 17,2%	0,204	średnio z roku na rok chiński eksport wzrastał o 20,4%
import towarów	0,162	średnio z roku na rok import do Chin wzrastał o 16,2%	0,174	średnio z roku na rok import do Chin wzrastał o 17,4%	0,199	średnio z roku na rok import do Chin wzrastał o 19,9%
obroty handlowe ogółem	0,166	średnio z roku na rok chińskie obroty handlowe wzrastały o 16,6%	0,173	średnio z roku na rok chińskie obroty handlowe wzrastały o 17,3%	0,201	średnio z roku na rok chińskie obroty handlowe wzrastały o 20,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Tabel A1 i A3.

Tabela A10. Światowy eksport towarów wg wybranych gospodarek i regionów w latach: 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003, 2006, 2008, 2009, 2010, 2011 i 2012

Kraj/ region	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2006	2008	2009	2010	2011	2012
świat ogółem	(wartość w mld USD)												
	59	84	157	579	1838	3675	7386	12113	16120	12516	15337	17816	17930
	udział (%)												
świat ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
USA	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,8	8,2	8,7	8,6	8,3	8,6
Chiny	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	8,2	9,1	9,6	10,36	10,4	11,4
Japonia	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	5,5	5,0	4,8	5,2	4,6	4,5
UE	–	–	27,5	38,6	30,4	36,1	42,4	38,5	37,5	37,7	34,7	33,9	32,4
członkowie GATT/WTO	60,4	68,7	72,8	81,8	76,5	89,5	94,3	93,9	93,4	94,5	94,2	93,8	96,6

Uwaga: UE przed 1993 rokiem – odpowiednio EWG/Wspólnota Europejska.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *International Trade Statistics 2007, 2009, 2011, 2012* oraz 2013, WTO.

Tabela A11. Światowy import towarów wg wybranych gospodarek i regionów w latach: 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003, 2006, 2008, 2009, 2010, 2011 i 2012

Kraj/ region	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2006	2008	2009	2010	2011	2012
świat ogółem	(wartość w mld USD)												
	62	85	164	595	1882	3770	7867	12437	16524	12720	15402	15077	18188
	udział (%)												
świat ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
USA	13,0	13,9	1,4	12,3	14,3	16,0	17,0	15,8	13,5	12,9	13,1	12,5	12,8
Chiny	0,6	1,6	0,9	0,9	1,1	2,8	5,4	6,5	7,0	8,1	9,3	9,7	10,0
Japonia	1,1	2,8	4,1	6,5	6,7	6,4	5,0	4,8	4,7	4,4	4,6	4,7	4,9
UE	–	–	29,0	39,2	31,3	34,3	41,6	39,2	38,8	37,4	35,5	34,6	32,6
członkowie GATT/WTO	52,9	66,0	74,2	89,1	83,9	88,7	96,1	95,8	95,8	95,7	95,8	95,9	97,6

Uwaga: UE przed 1993 rokiem – odpowiednio EWG/Wspólnota Europejska.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *International Trade Statistics 2007, 2009, 2011, 2012* oraz 2013, WTO.

Spis tabel

Tabela 1. Rodzaje cel według przyjętego kryterium podziału	27
Tabela 2. Rodzaje barier pozataryfowych według przyjętego kryterium ...	31
Tabela 3. Redukcje stawek celnych wynegocjowane w ramach GATT	62
Tabela 4. Przykłady naruszenia praw własności intelektualnej w Chinach.....	76
Tabela 5. Przegląd Konferencji Ministerialnych na forum WTO	82
Tabela 6. Porównanie klauzul ochronnych w imporcie towarów rolnych – istniejących oraz proponowanej w Rundzie z Doha	99
Tabela 7. Objęcie importu chińskiego ograniczeniami pozataryfowymi (w %)	114
Tabela 8. Średnie ustawowe stawki celne w Chinach przed i po akcesji do WTO (w %)	115
Tabela 9. Ochrona chińskiego importu przed oraz po akcesji do WTO (w %)	116
Tabela 10. Średnie stawki celne w chińskim imporcie (KNU) nakładane na produkty nierolnicze i niepalnicze w latach 2000 oraz 2005–2011.	117
Tabela 11. Podstawowe wskaźniki ekonomiczne w wybranych latach przed i po akcesji Chin do WTO	146
Tabela 12. Udział Chin w światowym PKB w latach 1995–2011 (w %)	147
Tabela 13. Struktura geograficzna obrotów towarowych handlu zagranicznego Chin w wybranych latach (mln USD) przed i po akcesji do WTO	151
Tabela 14. Udział konsumpcji indywidualnej w PKB Chin (w %) w latach 1981–2012	164
Tabela 15. Środki protekcyjnistyczne w handlu (kraje grupy G20).....	174
Tabela 16. Udział importu objętego środkami restrykcyjnymi krajów grupy G20 w imporcie światowym oraz imporcie krajów grupy G20 (w %).....	175
Tabela 17. Roczny napływ ZIB do Chin w latach 1997–2012 (w mld USD)	185

Tabela 18. Chińskie inwestycje zagraniczne w latach 1997–2012 (w mld USD)	187
Tabela 19. Import z Japonii do Chin (jako % chińskiego importu ogółem) w wybranych latach przed i po akcesji Chin do WTO	191
Tabela 20. Udział Chin w imporcie ogółem Japonii w wybranych latach przed i po akcesji do WTO (w %)	191
Tabela 21. Wymiana handlowa państw członkowskich ASEAN z Chinami w latach 2004–2011 (wartość w mln USD).....	200
Tabela 22. Porównanie wybranych wskaźników gospodarczych ugrupowania ASEAN oraz Chin w 2012 roku.....	204
Tabela 23. Handel krajów ASEAN z wybranymi partnerami handlowymi lub regionami w 2012 roku (wartość w mln USD, udział w %, dane z czerwca 2013 roku).....	205
Tabela 24. Wymiana handlowa USA–Chiny w latach 2000–2012 (w mld USD)	211
Tabela 25. Źródła importu (jako % chińskiego importu ogółem)	212
Tabela 26. Udział Chin w rynkach głównych eksporterów (import z Chin jako % importu ogółem) w wybranych latach przed i po akcesji do WTO	213
Tabela 27. Wzrost PKB <i>per capita</i> , implementacja zobowiązań WTO i pełna liberalizacja	218
Tabela 28. Porównanie podstawowych wskaźników makroekonomicznych Polski i Chin	221
Tabela 29. Obroty handlu zagranicznego Polski i Chin oraz udział Chin w polskim eksporcie i imporcie ogółem w latach 2002–2012	225

Spis rysunków

Rysunek 1. Rodzaje polityki handlowej	38
Rysunek 2. Współzależności zachodzące między podmiotami w strategicznej polityce handlowej na rynku oligopolistycznym (duopolistycznym).....	46
Rysunek 3. Struktura Światowej Organizacji Handlu	81
Rysunek 4. Otwarcie gospodarki Chin w latach 1978–2012 (w %, wraz z linią trendu).....	139
Rysunek 5. Udział głównych eksporterów w eksporcie światowym w latach 1970–2014 (w %)	143
Rysunek 6. Wartość chińskiego eksportu towarów (w mln USD) w latach 1978–2012	143
Rysunek 7. Dynamika światowych obrotów handlowych (roczna zmiana procentowa oraz dynamika średnioroczna)	145
Rysunek 8. Wzrost w handlu (1970=1) – okres do momentu akcesji Chin do WTO	145
Rysunek 9. Saldo obrotów towarowych w latach 1978–2012 (ceny bieżące, w mln USD)	147
Rysunek 11. Miejsce Chin w handlu światowym	154
Rysunek 12. Wartość dodana w handlu w wybranych krajach w roku 2009 (eksport dóbr elektronicznych, mld USD)	155
Rysunek 13. Kwartalny wzrost PKB Chin w % w latach 2008 i 2009.....	159
Rysunek 14. Kwartalny wzrost PKB Chin w procentach w latach 2010–2013	166
Rysunek 15. Rozmiary światowego eksportu towarów w latach 1965–2009 (roczna zmiana procentowa)	168
Rysunek 16. Liczba wszczętych przez członków WTO postępowań antydumpingowych w latach 1995–2012	177
Rysunek 17. Liczba nałożonych przez WTO środków ochronnych w latach 1995–2012	177

Rysunek 18. Udział Chin w światowym eksporcie towarów w latach 1948–2012	183
Rysunek 19. Handel krajów ASEAN z wybranymi partnerami/regionami w wybranych latach (w %)	201
Rysunek 20. Obroty towarowe handlu zagranicznego Chin i USA ogółem w latach 2000–2012 (w bln USD)	211

Spis tabel aneksu statystycznego

Tabela A1. Podstawowe wskaźniki dotyczące Chin	243
Tabela A2. Zmiany struktury PKB Chin	244
Tabela A3. Charakterystyka handlu zagranicznego Chin.....	245
Tabela A4. Dynamika obrotów handlu zagranicznego Chin przed akcesją i po akcesji do WTO (roczna zmiana procentowa)	247
Tabela A5. Struktura stawek celnych importowych KNU stosowanych w latach 2001–2011 (w %)	247
Tabela A6. Struktura stawek celnych według grup produktów	247
Tabela A7. Zmiany geograficznej struktury obrotów towarowych handlu zagranicznego Chin (w %).....	248
Tabela A8. Zmiany towarowej struktury obrotów handlu zagranicznego Chin (w %).....	249
Tabela A9. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne Chin – średnia geometryczna we wskazanych okresach	250
Tabela A10. Światowy eksport towarów wg wybranych gospodarek i regionów w latach: 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003, 2006, 2008, 2009, 2010, 2011 i 2012.....	251
Tabela A11. Światowy import towarów wg wybranych gospodarek i regionów w latach: 1948, 1953, 1963, 1973, 1983, 1993, 2003, 2006, 2008, 2009, 2010, 2011 i 2012.....	251

Bibliografia

- 10 Things We Can Do*, WTO 2012, https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtocan_e.pdf.
- Agreement between the World Intellectual Property Organization and the World Trade Organization*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/wtowip_e.htm.
- Agreement on Agriculture*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag.pdf.
- Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm.
- Agreement on the common effective preferential tariff (CEPT)*, Scheme For The ASEAN Free Trade Area, Singapore, 28 January 1992.
- Agreement on Implementation of Article VI (Anti-dumping)*, World Trade Organization http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/ursum_e.htm#fAgreement.
- Agreement on Trade-Related Investment Measures*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims.pdf.
- Ajar for business*, „The Economist”, January 9th 2010.
- All change at ASEAN*, „The Economist”, February 9th 2013.
- Angang H., *China 2020. A New Type of Superpower*, Brookings Institution Press, Washington D.C. 2011.
- Anti-dumping, anti-subsidy, safeguard. Statistic Covering. Full year 2011*, European Commission, Brussels, December 2011.
- Annual Report by the Director-General, WT/TPR/OV/14, *Overview of developments in the international trading environment*, 21 November 2011.
- Annual Report 2008*, World Trade Organization 2008.
- Annual Report 2009*, World Trade Organization 2009.
- Annual Report 2010*, World Trade Organization 2010.
- Annual Report 2011*, World Trade Organization 2011.
- Annual Report 2012*, World Trade Organization 2012.
- Annual Report 2013*, World Trade Organization 2013.
- Annual Report 2012, *Advancing Regional Cooperation and Integration in Asia and the Pacific*, Asian Development Bank, Manila, April 2013.
- A plethora of free-trade deals is driving Taiwan closer to China*, „The Economist”, August 6th 2009.
- ASEAN Community in Figures 2011*, ASEAN 2011.
- ASEAN Community in Figures 2012*, ASEAN 2012.

- Asia Rising – Growth and Resilience in an Uncertain Global Economy*, Asian Development Bank, February 2013.
- Asian Development Bank & People's Republic of China, *Fact Sheet*, April 2013.
- Asian Development Outlook 2011. South-South Economic Links*, Asian Development Bank, 2011.
- Asian Development Outlook 2013. Asia's Energy Challenge*, Asian Development Bank, 2013.
- Asian Economic Integration Monitor*, Asian Development Bank, March 2013.
- Asia Economic Monitor*, Asian Development Bank, December 2010.
- A timely chance to revive world trade*, „Financial Times” 2013, 8 May.
- Auboin M., Engemann M., *Trade finance in periods of crisis: what have we learned in recent years?*, Staff Working Paper, Economic Research and Statistics Division, World Trade Organization, January 2013.
- Austin G., Harris S., *Japan and the Greater China. Political Economy and Military Power in the Asian Century*, C. Hurst & Co. Ltd., London 2001.
- Balance of Payments Manual*, 5th edition, International Monetary Fund, Washington D.C. 1993
- Balassa B., *Przyczynek do teorii integracji gospodarczej*, [w:] B. Balassa i in., *Z problemów integracji gospodarczej. Ameryka Łacińska*, przeł. L. Kalińska i in., PWN, Warszawa 1968.
- Balassa B., *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*, Harvester Wheatsheaf, New York–London 1989.
- Balassa B. i in., *Z problemów integracji gospodarczej. Ameryka Łacińska*, przeł. L. Kalińska i in., PWN, Warszawa 1968.
- Balcerowicz L., *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przełomu epok*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Bariery i możliwości wzrostu polskiego eksportu do Chin Kontynentalnych i chińskich inwestycji bezpośrednich w Polsce*, Ekspertyza wykonana dla Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, IBRKiK, Warszawa, grudzień 2011.
- Bartkowiak R., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2003.
- Barysch K., Grant C., Leonard M., *Embracing the dragon. The EU's partnership with China*, Centre for European Reform, London 2005.
- Bhattachali D., Li S., Martin W., *China and the WTO: Accession, Policy Reform and Poverty Reduction Strategies*, The World Bank, Oxford University Press, Washington D.C. 2004.
- Bottoms up*, „The Economist”, March 30th 2013.
- Bożyk P., *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2004.
- Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, PWE, Warszawa 2008.
- Brander J., *Strategic Trade Policy*, [w:] G. Grossman, K. Rogoff (red.), *Handbook of International Economics*, t. 3, Elsevier B.V., Amsterdam 1995.
- Branstetter L.G., Feenstra R.C., *Trade and Foreign Direct Investment in China*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 7100, Cambridge MA 1999.
- BRICs and Beyond*, The Goldman Sachs Group, Inc., 2007.
- Brunet A., Guichard J.P., *Chiny światowym hegemonem?*, przeł. A. Bilik, Studio Emka, Warszawa 2011.

- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
- Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1997.
- Carbaugh R.J., *International Economics*, 14th edition, South-Western, Cengage Learning, Mason 2013.
- Changing faces*, „The Economist”, March 23rd 2013.
- Chasing the dragon*, „The Economist”, April 13th 2013.
- China Customs Statistics*, Nr 6/2011.
- China in 5 Years after WTO Accession: Sharing Experiences with Vietnam*, Hanoi and HCM City, September 2007.
- China 2020. Development challenges in the new century*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington D.C. 1997.
- China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*, The World Bank Development Research Center of the State Council, the People's Republic of China, 2012.
- China and Switzerland Commerce Minister Making FTA a New Start and Pushing up Bilateral Trade in All Aspects*, MOFCOM, 8 July 2013.
- China Become EU's Largest Trading Partner in July 2011, Surpassing the U.S.*, MOFCOM, 14 October 2011.
- China's emergence and its impact on the global economy*, chapter 2, World Economic Outlook, International Monetary Fund, 2004.
- China's overseas investment: ODI-lay hee-ho*, „The Economist”, January 19th 2013.
- China Financial Stability Report 2008*, Financial Stability Analysis Group of the People's Bank of China, China Financial Publishing House 2008.
- China Financial Stability Report 2012*, Financial Stability Analysis Group of the People's Bank of China, China Financial Publishing House 2012.
- China's Growth and Integration into the World Economy: Prospects and Challenges*, red. E. Prasad, International Monetary Fund, Washington D.C. 2004.
- China's EU Policy Paper*, Ministry of Foreign Affairs of the People's Republic of China, 13 October 2003.
- China's import expansion strategy benefits world economy*, MOFCOM, 16 October 2011.
- China's trade and growth: Impact on selected OECD countries*, OECD Trade Policy Working Paper No. 44, OECD, Paris 2006.
- Chiny i Indie w procesie globalizacji. Potencjalne konsekwencje dla Polski*, Departament Analiz i Prognoz, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, styczeń 2007 r.
- Chirńska Republika Ludowa. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa/Wspolpraca+gospodarcza+z+krajami+Azji>.
- Chow G.C., *The Chinese Economy*, 2nd edition, World Scientific Publishing, Singapore 1987.
- Chow G.C., *Economic Reform and Growth in China*, „Annals of Economics and Finance” 2004, nr 5.
- Committee on Agriculture, *Notification*, G/AG/N/CHN/24, World Trade Organization, 17 December 2012.
- Composition of Trade*, Australian Government, Trade Analysis and Statistics Section, Department of Foreign Affairs & Trade, June 2013.

- Concluding remarks by Mr Roberto Azevêdo, Director-General*, WT/MIN(13)/47, World Trade Organization, 17 December 2013.
- Corden W.M., *International Trade Theory and Policy: Selected Essays of W. Max Corden*, Edward Elgar, Aldershot 1992.
- Crouching tigers, stirring dragons*, „The Economist”, May 16th 2009.
- Direction of Trade Statistics*, International Monetary Fund, 2004.
- Dobroczyński M., *Międzynarodowe związki gospodarki z polityką*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1994.
- Domestic support — amber, blue and green boxes*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/tratop_e/argic_e/agboxes_e.htm.
- Domiter M., *Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2008.
- Draft possible modalities on agriculture*, WTO document JOB(06)/199, 22 June 2006.
- Driscoll D.D., *What is the International Monetary Fund?*, International Monetary Fund, Washington D.C. 1994.
- Dreaming with BRICs: The Path to 2050*, Global Economics Paper No. 99, Goldman Sachs, 1 October 2003.
- Drelich-Skulska B., *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2002.
- Drelich-Skulska B. (red.), *Procesy integracyjne w regionie Azji i Pacyfiku*, (Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 13), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2008.
- Drelich-Skulska B. (red.), *Integracja Azji Wschodniej. Mit czy rzeczywistość?*, (Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 67), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2009.
- Durkee D., Gurbiel R., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym Wietnamu*, [w:] K. Starzyk (red.), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku. Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Wietnam*, Sempur, Warszawa 2001.
- Dydoń A., Niemczyk J., *Handel rolny – co uzgodniono w Hongkongu?*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 1(170).
- Dzikowska-Zawirska J., Włodarczyk-Guzek W., *Od ITO do WTO – próby regulowania handlu światowego*, [w:] K. Budzowski, S. Wydymus (red.), *Problemy handlu międzynarodowego*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2000.
- Eastward march*, „The Economist”, June 29th 2013.
- Edison H.J., Klein M., Ricci L., Slok T., *Capital Account Liberalization and Economic Performance: Survey and Synthesis*, IMF Working Paper 2002, No. 120.
- Evaluating China's integration in world trade with a gravity model base benchmark*, Working Paper Series, No. 693, ECB 2006.
- Executive Briefings on Trade*, U.S. International Trade Commission (USITC), March 2013.
- External and intra-European Union trade. Monthly statistics* – Issue number 12/2010, Eurostat statistical books, 2010 Edition.
- Fiedor B., Kociszewski K. (red.), *Ekonomia rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2010.

- Framework of Inclusive Growth Indicators 2012, Key Indicators for Asia and the Pacific*, Special Supplement, 2nd edition, Asian Development Bank, October 2012.
- Fresh blood for Doha*, „The Economist”, May 11th 2013.
- Friedman M., *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago 1962.
- Global ambitions: Opinions converge in favour of more open trade*, „Financial Times” 2013, 16 June.
- Global Trends 2030: Alternative Worlds*, National Intelligence Council, Washington D.C., December 2012.
- Gostomski E., *Wzrost roli juana na arenie międzynarodowej*, [w:] B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej, Księga jubileuszowa z okazji 45-lecia pracy naukowej Profesora Jana Rymarczyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2012.
- Greeven M.J., *The great new leap. The rise of China's ICT industry*, [w:] B. Krug, H. Hendrischke (red.), *China's Economy in the 21st Century*, Edward Elgar, Cheltenham 2006.
- Groups in the WTO*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiating_groups_e.pdf.
- Halimarski A., Tomala M. (red.), *Chińska Republika Ludowa a rozwinięte państwa kapitalistyczne (1949–1981)*, PISM, Warszawa 1985.
- Heavy duty. China's next wave of export*, A Report from the Economist Intelligence Unit, 2011.
- Here we go again*, „The Economist”, June 8th 2013.
- Gao S., Chi F., *Several Issues Arising during the Retracking of the Chinese Economy*, Foreign Languages Press, Beijing 1997.
- Gawlikowski K., Paradowski R. (red.), *Rosja – Chiny. Dwa modele transformacji*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2001.
- Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalization*, The World Bank, Washington D.C. 2007.
- Goldman Sachs 2009 Annual Report*, The Goldman Sachs Group, Inc., 2010.
- Heavy duty. China's next wave of export*, A report from the Economist Intelligence Unit, 2011.
- Hoekman B., Kostecki K., *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO – zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2011.
- Houng Lee I., Syed M., Wang X., *Two Sides of the Same Coin? Rebalancing and Inclusive Growth in China*, IMF Working Paper, August 2013.
- Imre A.N., *China Leads Global Recovery*, Black Sea Trade & Development Bank, 2011.
- International Trade Statistics 2001*, World Trade Organization 2001.
- International Trade Statistics 2008*, World Trade Organization 2008.
- International Trade Statistics 2009*, World Trade Organization 2009.
- International Trade Statistics 2010*, World Trade Organization 2010.
- International Trade Statistics 2011*, World Trade Organization 2011.
- International Trade Statistics 2012*, World Trade Organization 2012.
- International Trade Statistics 2013*, World Trade Organization 2013.
- Jachowicz P., *Gospodarka świata 1945–2000 (USA – Europa Zachodnia – Japonia)*, WSM SIG, Warszawa 2003.

- Jakimowicz R., *Problemy i wyzwania w chińsko-amerykańskich stosunkach gospodarczych na przełomie XX i XXI wieku*, [w:] M. Lasoń (red.), *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2010.
- Jarmul J., *Próba ożywienia rozmów w ramach rundy z Doha*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego” 2004, nr 2.
- Jarmul J., *Przełamanie impasu w rozmowach na forum WTO*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego” 2004, nr 7.
- Jarmul J., *Konferencja Ministerialna Światowej Organizacji Handlu (WTO), Hongkong, grudzień 2005 r.*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego” 2006, nr 3.
- Joint Communiqué of the United States of America and the People's Republic of China (1979)*, <http://www.cfr.org/china/joint-communiqué-usa-peoples-republic-china-establishment-diplomatic-relations-1979/p8452>.
- Juan for the money*, „The Economist”, February 9th 2013.
- Kaczurba J., Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), *Polska w WTO*, IkiCHZ, Warszawa 2002.
- Kaliszuk E., *Negocjacje w Genewie – fiasko zamiast przełomu*, „Wspólnoty Europejskie” 2008, nr 4(191).
- Kaliszuk E., *Czy kryzys gospodarczy spowodował wzrost protekcjonizmu w handlu?*, „Wspólnoty Europejskie” 2011, nr 1(206).
- Kamecki Z., Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E., *Propedeutyka międzynarodowych stosunków gospodarczych*, IkiCHZ, Warszawa 1993.
- Kamecki Z., Sołdaczuk J., Sierpiński W., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Zarys teorii i praktyki*, PWE, Warszawa 1971.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Runda Urugwajska GATT i jej znaczenie dla Polski*, SGH, Warszawa 1991.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej taryfy celnej Unii Europejskiej*, „Problemy Handlu Zagranicznego, IkiCHZ” 1999, nr 21 (styczeń).
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Regional trade agreements: a stepping stone or stumbling block for further multilateral trade opening?*, [w:] A. Stępiak, J. Stefaniak, J. Taraszkiewicz (red.), *Wybrane problemy integracji europejskiej*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot 2009.
- Kee H.L., Neagu C., Nicita A., *Is Protectionism on the Rise? Assessing National Trade Policies during the Crisis of 2008*, Policy Research Working Paper 5274, The World Bank, 2010.
- Key Indicators for Asia and the Pacific 2008*, 39th edition, August 2008, Asian Development Bank.
- Key Indicators for Asia and the Pacific 2010*, 41st edition, August 2010, Asian Development Bank.
- Key Indicators for Asia and the Pacific 2012*, 43rd edition, August 2012, Asian Development Bank.
- Key Indicators for Asia and the Pacific 2013*, 44th edition, August 2013, Asian Development Bank.
- Key Indicators for Asia and the Pacific 2014*, 45th edition, August 2014, Asian Development Bank.
- Khoman T., *ASEAN Conception and Evolution*, ASEAN Reader, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore 1992.
- Kisiel-Łowczyc A. (red.), *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997.

- Kitamura H., *Teoria ekonomii a integracja gospodarcza regionów nierozwiniętych*, [w:] B. Balassa i in., *Z problemów integracji gospodarczej. Ameryka Łacińska*, przeł. L. Kalińska i in., PWN, Warszawa 1968.
- Kroeber A.R., *China's Currency Policy Explained*, The Brookings Institution, September 2011.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, t. 1, przeł. S. Ładyka, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *International Economics. Theory and Policy*, Eighth Edition, Pearson Addison-Wesley, Boston 2009.
- Kundera J., *Liberalizacja obrotów gospodarczych w strefach wolnego handlu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996.
- Lardy N.R., *China in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington D.C. 1994.
- Leading exporters*, „The Economist”, April 3rd 2010.
- Ligang S., Weiping H., *Reform in China's Trade: Policies and Process*, Economic Science Press, Beijing 1997.
- Lijun S., *China-ASEAN Free Trade Area: Origins, Developments and Strategic Motivations*, ISEAS Working Paper: International Politics & Security Issues 2003, nr 1.
- Ludwikowski R.R., *Handel międzynarodowy*, C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Ludwikowski R.R. (red.), *Regulacje handlu i biznesu międzynarodowego*, t. 1, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996.
- Ławniczak R., *Ograniczenia pozataryfowe w handlu międzynarodowym*, PWE, Warszawa 1987.
- Łychowski T., *Międzypaństwowe umowy gospodarcze*, PWE, Warszawa 1958.
- Majchrowska E., *Handlowe aspekty praw własności intelektualnej oraz środki dotyczące inwestycji i związane z handlem jako nowe dziedziny wymiany w postanowieniach Rundy Urugwajskiej – symposium naukowe pt. „Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach w procesie transformacji”*, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, SGH, marzec 2005 [materiał powielony].
- Majchrowska E., *Nowa Runda negocjacji w sprawie liberalizacji światowego handlu*, [w:] K. Budzowski, A. Demianczuk (red.), *Polska, Ukraina, świat*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2005.
- Majchrowska E., *VI Konferencja Ministerialna w Hongkongu – kolejny krok do zakończenia negocjacji w ramach Rundy Rozwoju*, [w:] B. Bednarczyk, M. Lasoń (red.), *Współczesne determinanty stosunków międzynarodowych*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2006.
- Majchrowska E., *Impas w negocjacjach WTO w ramach Rundy Rozwoju*, [w:] K. Budzowski (red.), *Gospodarcze i społeczne relacje współczesnego świata*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2007.
- Majchrowska E., *Przesłanki i warunki przystąpienia Chin do WTO*, [w:] K. Budzowski (red.), *Wybrane aspekty handlu międzynarodowego*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008.
- Majchrowska E., *Perspektywy zakończenia rundy katarskiej w ramach WTO*, [w:] M. Lasoń (red.), *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2010.

- Majchrowska E., *China's trade with ASEAN nations: CAFTA perspective*, [w:] P. Skulski (red.), *Competitiveness of Economies in the Asia-Pacific Region: Selected Problems*, Publishing House of Wrocław University of Economics, Wrocław 2011.
- Majchrowska E., *Chiny – ASEAN (CAFTA) – nowa strefa wolnego handlu*, [w:] M. Lasoń (red.), *Gospodarka światowa w dobie globalizacji*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2011.
- Majchrowska E., *Chiny wobec światowego kryzysu gospodarczego 2007/2008+*, [w:] E. Cziomer (red.), *Przesłanki i następstwa kryzysu Unii Europejskiej dla Europy i świata*, (Krakowskie Studia Międzynarodowe, nr 4), Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2012.
- Major Targets for 2011*, „Beijing Review” 2011, nr 12 (18 March).
- Manova K., Yu Z., *Firms and credit constraints along the global value chain: processing trade in China*, Working Paper No. 18561, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA 2012.
- Marczewski K. (red.), *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2008–2011*, IBRKK, Warszawa 2010.
- Marczewski K. (red.), *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2011–2014*, IBRKK, Warszawa 2013.
- Marszałek-Kawa J. (red.), *Chiny supermocarstwem XXI wieku? Rozważania na temat polityki i gospodarki Państwa Środka*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010.
- Marszałek-Kawa J. (red.), *Chińska polityka zagraniczna i jej uwarunkowania*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010.
- Michałek J.J., *WTO – nowy światowy ład ekonomiczny?*, „Sprawy Międzynarodowe” 1996, nr 2.
- Michałek J.J., *Przystępowanie krajów w procesie transformacji do WTO w świetle doświadczeń Polski*, „Sprawy Międzynarodowe” 1999, nr 3.
- Michałek J.J., *Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Miklaszewski S., *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Tarnów 2005.
- Miklaszewski S. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*, wyd. 2, Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa 2006.
- Ministerial Conferences, *Statements from the closing session. Statement by Mr Roberto Azevêdo, Director-General WTO*, WT/MIN(13)/47, World Trade Organization, 7 December 2013.
- Ministerial Declaration*, Adopted on 14 November 2001, WT/MIN(01)/DEC/1, World Trade Organization, 20 November 2001.
- Ministerial Declaration*, Adopted on 18 December 2005, WT/MIN(05)/DEC, World Trade Organization, 22 December 2005.
- Ministerial Declaration on the Uruguay Round* [tłumaczenie w j. polskim], [w:] *Run-da Urugwajska GATT a interesy handlowe Polski*, (Prace i Materiały, nr 34), Instytut Gospodarki Światowej SGPiS, Warszawa 1989.
- Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003.
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.

- Mill J.S., *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, t. 2, przeł. E. Taylor, PWN, Warszawa 1966.
- Mongiolo D., *Szósta Konferencja Ministerialna WTO i jej skutki dla sektora usług Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 1(170).
- Morrison W.M., *Taiwan's Accession to the WTO and its Economic Relations with the United States and China*, CRS Report for Congress, 16 May 2003.
- Morrison W.M., *China–U.S. Trade Issues*, Congressional Research Service, July 2013.
- Mroczek W., *Chiny jako rynek eksportu Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2010, nr 4(203).
- Munakata N., *Evolution of Japan's Policy Toward Economic Integration*, APS Working Paper, Brookings Institution, December 2001.
- National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, U.S. Trade Representative, March 2013.
- Obwieszczenie Ministra Spraw Zagranicznych z dnia 23 lutego 1998 r. w sprawie ogłoszenia załączników do Porozumienia ustanawiającego Światową Organizację Handlu (WTO), Dz.U. 1998, nr 34, poz. 195.
- Oceans apart*, „The Economist”, May 4th 2013.
- O'Neill J., Stupnyska A., *The Long-Term Outlook for the BRICs and N-11 Post Crisis*, Global Economics Paper No. 192, Goldman Sachs Global Economics, Commodities and Strategy Research, December 2009.
- Ostaszewski P. (red.), *Chińska Republika Ludowa we współczesnych stosunkach międzynarodowych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Oświadczenie Rządowe z dnia 6 września 2002 r. w sprawie mocy obowiązującej Deklaracji Ministerialnej o handlu towarami technologii informatycznej (ITA), podpisanej w Singapurze dnia 13 grudnia 1996 r., Dz.U. 2002, nr 195, poz. 1649.
- Oświadczenie Rządowe z dnia 13 lutego 2003 r. w sprawie przystąpienia Chińskiej Republiki Ludowej do Światowej Organizacji Handlu (WTO), „Monitor Polski” 2003, t. 1, nr 39, poz. 577.
- Oziewicz E., *Wpływ kryzysu w Azji Południowo-Wschodniej i Wschodniej na gospodarkę światową*, [w:] K. Budzowski, S. Wydmus (red.), *Zagadnienia handlu zagranicznego 1998. Materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Krakowie w dniach 16 i 17 listopada 1998 roku*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1998.
- Oziewicz E., *Dylematy rozwoju gospodarczego krajów Azji Południowo-Wschodniej na tle procesów globalizacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.
- Oziewicz E., *Nowy regionalizm azjatycki ze szczególnym uwzględnieniem ASEAN+3*, [w:] *Azja – Pacyfik. Społeczeństwo, polityka, gospodarka*, t. 13, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010.
- Palonka K., *Chiny – nowa strategia eksportu*, Centrum Studiów Polska–Azja, <http://www.polska-azja.pl/2011/09/13/k-palonka-chiny-nowa-strategia-eksportu>.
- Park D., Shin K., *Can Trade with the People's Republic of China be an Engine of Growth for Developing Asia?*, ADB Economics Working Paper Series, No. 172, October 2009.
- Pawlik R., Starzyk K., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym Tajwanu*, [w:] K. Starzyk (red.), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku. Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Wietnam*, Semper, Warszawa 2001.

- Petri A.P., Plummer M., Zhai F., *TPP Assessment Study*, Peterson Institute for International Economics, 20 October 2010.
- Pettis M., *The Contentious Debate Over China's Economic Transition*, Carnegie Endowment for International Peace, 25 March 2011.
- Piasecki R., *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa 2003.
- Piotrowski J., *Subsydia jako środek polityki handlowej w międzynarodowym systemie handlu*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 10(179).
- Piotrowski J., *Zawieszenie wielostronnych negocjacji handlowych w ramach Rundy Rozwoju*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 7/8(176/177).
- Pluciński E.M., *Między wolnym handlem a protekcjonizmem gospodarczym. Depresja 1933 versus kryzys 2009*, [w:] M. Lasoń (red.), *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2010.
- Plówiec U. (red.), *Polska i Unia Europejska*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000.
- Porozumienie ustanawiające Światową Organizację Handlu (WTO)*, sporządzone w Marakeszu dnia 15 kwietnia 1994 r., Dz.U. 1995, nr 98, poz. 483.
- Processing trade in China*, EU SME Centre, 2011.
- Progress in talks with China is a mixed blessing for Ma Ying-jeou*, „The Economist”, December 30th 2009.
- Protectionism worries Chinese envoy: Ambassador to WTO not optimistic about exports amid sluggish global economic recovery*, http://www.chinadaily.com.cn/business/2013-04/02/content_16369146.htm.
- Protocol of Provisional Application of the General Agreement on Tariffs and Trade*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gatt_ai_e/prov_appl_gen_agree_e.pdf.
- Protocol on the Accession of the People's Republic of China*, WT/L/432, World Trade Organization, 23 November 2001.
- Przemówienie Komisarza UE ds. Handlu Petera Mandelsona, *Ad-Dauha: O co toczy się gra?*, Canada–UK Chamber of Commerce, Londyn, 23 czerwca 2006 r., SPEECH/06/407, http://www.europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-06-407_pl.pdf.
- Puślecki Z.W., *Mercantilist tendencies in contemporary foreign trade policy*, „Journal of Global Change and Governance” 2008, t. 1, nr 4.
- Puślecki Z.W., *Nowe zjawiska we wzajemnych zależnościach między WTO, Unią Europejską i Polską w polityce rolnej*, „Przegląd Prawa Rolnego” 2011, nr 2(9).
- Puślecki Z.W., *Nowe wyzwania wobec perspektyw funkcjonowania WTO*, [w:] B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej. Księga jubileuszowa z okazji 45-lecia pracy naukowej Profesora Jana Rymarczyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2012.
- Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment*, Final Project Report, Centre for Economic Policy Research, London, March 2013.
- Report of the Working Party on the Accession of China*, WT/ACC/CHN/49, World Trade Organization, 1 October 2001.
- Report to Congress on China's WTO Compliance*, United States Trade Representative, Washington D.C., December 2011.
- Reports on G20 trade and investment measures* (May to mid-October 2011), OECD/WTO/UNCTAD, 25 October 2011.

- Reports on G20 trade and investment measures* (mid-October 2010 to April 2011), OECD/WTO/UNCTAD, 24 May 2011.
- Reports on G20 trade and investment measures* (mid-May to mid-October 2011), OECD/WTO/UNCTAD, 31 October 2011.
- Reports on G20 trade and investment measures* (mid-May to mid-October 2012), OECD/WTO/UNCTAD, 31 October 2012.
- Revised draft modalities for agriculture*, TN/AG/4/Rev.3, WTO, 10 July 2008.
- Rymarczyk J., *Globalny kryzys finansowy*, [w:] M. Lasoń (red.), *Między kryzysem a współpracą gospodarczą*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2010.
- Rymarczyk J., *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.
- Rymarczyk J. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2010.
- Rymarczyk J. (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2012.
- Rynarzewski T., *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2005.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2006.
- Sasso L., *New Trends in China's Foreign Investment Strategy*, „The International Spectator” 2007, t. 42, nr 2.
- Seizing the Benefits of Trade for Employment and Growth*, [Raport końcowy] OECD, ILO, The World Bank, World Trade Organization, 11–12 November 2010.
- Served in China*, „The Economist”, February 23rd 2013.
- Sławiński R., *Historia Chin i Tajwanu*, Akson, Warszawa 2002.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, przeł. S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Song F., *The Development of the Chinese Stock Markets*, Center for China Financial Research & School of Economics and Finance, University of Hong Kong, Hong Kong, PRC, May 2002.
- Sporek T., *Wpływ kryzysu finansowego na globalizację gospodarki światowej. Diagnoza i konsekwencje dla Polski* (Prace Naukowe), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2010.
- Sporek T., *Chińska Republika Ludowa – główny partner handlowy Unii Europejskiej*, [w:] *Transformacja gospodarki – poziom krajowy i międzynarodowy*, „Studia Ekonomiczne”, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2011.
- Stachowiak F., *Gospodarka narodowa Chińskiej Republiki Ludowej (1949–1982)*, PWE, Warszawa 1984.
- Starzyk K., *Otwieranie gospodarki Chin – implikacje dla gospodarki światowej*, [w:] K. Budzowski, S. Wydimus (red.), *Zagadnienia handlu zagranicznego 1998. Materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Krakowie w dniach 16 i 17 listopada 1998 roku*, t. 2, AE, Kraków 1998.
- Starzyk K., *Przemiany gospodarcze ChRL w procesie reform*, [w:] K. Tomala (red.), *Chiny. Przemiany państwa i społeczeństwa w okresie reform 1978–2000*, ISP PAN, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2001.
- Starzyk K., *Przyszli członkowie WTO. Przypadek ChRL*, [w:] J. Rymarczyk, T. Szelaąg (red.), *Internacjonalizacja i globalizacja gospodarki polskiej*, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.

- Starzyk K., *Wybrane problemy rozwoju gospodarek Azji Pacyfiku*, [w:] K. Starzyk (red.), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku*, Semper, Warszawa 2001.
- Starzyk K., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym Chin*, [w:] K. Starzyk (red.), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku; Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Wietnam*, Semper, Warszawa 2001.
- Starzyk K., *Otwieranie gospodarki jako teoretyczna koncepcja roli czynników zewnętrznych w rynkowej transformacji*, [w:] T. Sporek (red.), *Procesy globalizacji, internacjonalizacji i integracji w warunkach współczesnej gospodarki światowej – wybrane problemy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice 2009.
- Starzyk K., *Stosunki gospodarcze Polski z Chinami na tle ich przemian w latach 1978–2008*, SGH, Warszawa 2009.
- Starzyk K., *Zagraniczna polityka ekonomiczna w procesie rynkowej transformacji gospodarki. Przypadek Chin*, Placet, Warszawa 2009.
- Statistical Handbook*, UNCTAD 2012.
- Stiglitz E.J., *Globalizacja*, przeł. H. Simbierowicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Stiglitz E.J., Charlton A., *Fair trade – szansa dla wszystkich*, przeł. A. Szeworski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Sowa M., *Nowe tematy negocjacyjne Rundy Urugwajskiej GATT*, [w:] E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Runda Urugwajska GATT: spodziewane wyniki i ich znaczenia dla Polski*, (Prace i Materiały, nr 73), Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 1993.
- Sub-Committee on Least-Developed Countries, *Market Access for Products and Services of Export Interest to Least-developed Countries*, WT/COMTD/LDC/W/46/Rev.1, World Trade Organization, 26 February 2010.
- Survey of China's Foreign Trade*, International Trade Centre, UNCTAD/WTO, Geneva 1995.
- Szczudlik-Tatar J., *Perspektywy normalizacji stosunków chińsko-tajwańskich*, „Biuletyn PISM” 2009, nr 64(596).
- Take a bow*, „The Economist”, June 29th 2013.
- Tensions Contained... For Now: The 8th GTA Report*, red. S.J. Evenett, University of St. Gallen and Centre for Economic Policy Research, London 2010.
- Tinbergen J., *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam 1954.
- The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, red. R. Baldwin, S.J. Evenett, A VoxEU.org publication, Centre for Economic Policy Research, London 2009.
- The ASEAN Economic Community (AEC) Chartbook 2010*.
- The ASEAN Economic Community (AEC) Chartbook 2012*.
- The Bali Ministerial Declaration*, WT/MIN/DEC/W/1/Rev.1, 7, World Trade Organization, December 2013.
- The External Impact of China's Exchange Rate Policy: Evidence from Firm Level Data*, IMF External Working Paper, July 2011.
- The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947)*.
- The Impact of China's WTO Accession on East Asia*, The World Bank, Policy Research Working Paper 3109, August 2003.

- The Impact of the Financial Crisis on Least-Developed Countries*, 7th Ministerial Conference, 30 November–2 December 2009.
- The World Factbook*, CIA, USA, 2013.
- The World Trade Organization. Doha Delivers*, „The Economist”, December 9th 2013.
- The WTO under fire*, „The Economist”, September 20th 2003.
- To-hai L., *ECFA and Cross-Straits Economic Relations*, „Taiwanese Journal of WTO Studies” 2010, t. 15.
- Tokarski J. (red.), *Słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa 1980.
- Tomala K. (red.), *Chiny. Przemiany państwa i społeczeństwa w okresie reform 1978–2000*, ISP PAN, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2001.
- Trade, partnership and politics*, „The Economist”, August 24th 2013.
- Trade statistics: iPadded*, „The Economist”, January 21st 2012.
- Trade with the world*, „The Economist”, February 16th 2013.
- Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/161/Rev.1, 2006.
- Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/199/Rev.1, 2008.
- Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/230/Rev.1, 2010.
- Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/232/Rev.1, 2010.
- Trade Policy Review, *Report by the Secretariat. Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu*, WT/TPR/S/232, 2010.
- Trade Policy Review, China, *Report by China*, WT/TPR/G/264, 2012.
- Trade Policy Review, China, *Report by the Secretariat*, WT/TPR/S/264/Rev.1, 2012.
- Trade Profiles, WTO, 2005.
- Trade Profiles, WTO, 2006.
- Trade Profiles, WTO, 2007.
- Trade Profiles, WTO, 2008.
- Trade Profiles, WTO, 2009.
- Trade Profiles, WTO, 2010.
- Trade Profiles, *Trade flows and trade policy measures*, WTO, 2011.
- Trade Profiles, *Trade flows and trade policy measures*, WTO, 2012.
- Trade Profiles, *Trade flows and trade policy measures*, WTO, 2013.
- Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic Analysis Explained*, European Commission, September 2013.
- TTIP: Szanse i wyzwania dla biznesu*, Raport Amerykańskiej Izby Handlowej w Polsce, wrzesień 2013.
- UNCTAD Handbook of Statistics 2012*, United Nations, New York–Geneva 2012.
- Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*, World Trade Organization, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/28-dsu.pdf.
- US–China Economic Relations in the Next 10 Years: Toward Deeper Engagement and Mutual Benefit*, The Chicago Council on Global Affairs, May 2013.
- Value added-trade*, „The Economist”, January 19th 2013.
- VanGrasstek C., *The History and Future of the World Trade Organization*, World Trade Organization, Geneva 2013.
- Walking the talk*, „The Economist”, May 18th 2013.
- Wang X., *Analysis of CEPA’s Impact on CAFTA*, „China–USA Business Review” 2005, t. 4, nr 8.

- Wang M., *China's Economic Transformation over 20 Years*, China (Hainan) Institute of Reform and Development, Foreign Language Press, Beijing 2000.
- Wei W., *Features, Restrictions and Policy Recommendations in the Service Sector of the People's Republic of China*, No. 357, ADB Economics Working Paper Series, Asian Development Bank, July 2013.
- Weiping H., *Zewnętrzne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Chin w latach dziewięćdziesiątych* [w:] K. Tomala, K. Gawlikowski (red.), *Chiny. Rozwój społeczeństwa i państwa na przełomie XX i XXI wieku*, ISP PAN, Trio, Warszawa 2002.
- Wejście Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO)*, Wydział Ekonomiczno-Handlowy, Konsulat Generalny RP, Hongkong, styczeń 2002.
- Whalley, J., Xin X., *China's FDI and Non-FDI Economies and the Sustainability of Future High Chinese Growth*, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 12249, Cambridge MA, 2006.
- What Will WTO Membership Mean for China and Its Trading Partners?*, „Finance and Development” 2002, t. 39, nr 3.
- When giants slow down*, „The Economist”, July 27th 2013.
- Why is the yuan so strong*, „The Economist”, June 20th 2013.
- World Development Indicators 2005*, The World Bank Group 2005, Washington D.C. 2005.
- World Development Indicators 2012*, The World Bank Group 2012, Washington D.C. 2012.
- World Development Indicators 2013*, The World Bank Group 2013, Washington D.C. 2013.
- World Economic Outlook (WEO): *Recovery, Risk, and Rebalancing*, World Economic and Financial Surveys, IMF, September 2010.
- World Economic Outlook (WEO): *Slowing Growth, Rising Risks*, World Economic and Financial Surveys, IMF, September 2011.
- World Economic Outlook (WEO): *Growth Resuming, Dangers Remain*, World Economic and Financial Surveys, IMF, April 2012.
- World Economic Outlook (WEO): *Hopes, Realities, Risks*, World Economic and Financial Surveys, IMF, April 2013.
- World Economic Outlook Update, IMF, July 2013.
- World Economic Outlook (WEO): *Transitions and Tensions*, World Economic and Financial Surveys, IMF, October 2013.
- World Investment Report 2003, *FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, UNCTAD, United Nations, New York–Geneva 2003.
- World Investment Report 2009, *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, United Nations, New York–Geneva 2009.
- World Investment Report 2013, *Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, UNCTAD, United Nations, New York–Geneva 2013.
- WTO, *An Unofficial Guide to Agricultural Safeguards GATT, Old Agricultural (SSG) and New Mechanism (SSM)*, 5 August 2008.
- WTO, JOB(08)95, *Report to the Trade Negotiations Committee*, by the Chairman of the Special Session of the Committee on Agriculture, Ambassador Crawford Falconer, 11 August 2008.
- WTO, JOB(08)96, *Market Access for Non-Agricultural Products*, Report by the Chairman Ambassador Don Stephenson, to the Trade Negotiations Committee, 12 August 2008.

- WTO, JOB(08)93, *Services Signaling Conference*, Report by the Chairman of the TNC, 30 July 2008.
- WTO, Seventh Ministerial Conference, *Chairman's Summary*, WT/MIN(09)/18, 2 December 2009.
- WTO, *Trade Profiles 2011*, Geneva 2011.
- WTO, *Trade Profiles 2012*, Geneva 2012.
- WTO: 2006 News Items, *Talks suspended. „Today there are only losers“*, 24 July.
- WTO: 2007 News Items, *Lamy warns Doha failure would mean “breaking the commitment for more developing-friendly world trading system”*, 9 May 2007.
- WTO: 2007 News Items, *Lamy warns Doha failure would mean “breaking the commitment for more developing-friendly world trading system”*, 9 May 2007.
- WTO: 2008 News Items, *Lamy calls for „serious reflection” on next steps*, 30 July 2008.
- WTO: 2008 News Items, *Lamy urges „maximum effort” for July meeting of minister*, 27 June 2008.
- WTO: 2009 News Items, *“Ministers continue to attach highest priority to the Round's conclusion”*, General Council, 3 and 4 February 2009.
- WTO: 2009 News Items, *Lamy: The Doha Development Agenda is the best stimulus package*, 14 April 2009.
- WTO: 2009 News Items, *Lamy: Strengthening the WTO as the global trade body*, 29 April 2009.
- WTO: 2011 News Items, *Reports on recent trade developments. Lamy calls for trade opening to continue as global economic outlook worsens*, 21 November 2011.
- WTO: 2011 News Items, *Protectionist pressures on the rise, latest G20 monitoring report says*, 24 May 2011.
- WTO: 2011 News Items, *Trade and Investment*, 3 October 2011.
- WTO: 2011 News Items, *Working Party seals the deal on Russia's membership negotiations, Information about the Russian Federation's WTO commitments*, 10 November 2011.
- WTO: 2011 News Items, *Ministerial Conference approves Russia's WTO membership*, 16 December 2011.
- WTO: 2012 News Items, *Bali Ministerial to be held 3–6 December 2013*, 11 December 2012.
- WTO: 2012 News Items, *WTO adopts Boeing reports*, 23 March 2012.
- WTO: 2012 News Items, *Report on Recent Trade Developments, The world economy needs more trade to stave off recession*, 5 December 2012.
- WTO: 2013 News Items, *General Council appoints Azevêdo as next Director-General. Lamy pledges smooth transition*, 14 May 2013.
- WTO: 2013 News Items, *Summary of WTO Report on G-20 Trade Measures (Mid-October 2012 to mid-May 2013): World trade is expected to expand slowly in 2013*, 17 June 2013.
- WTO: 2013 News Items, *Azevêdo welcomes banks' pledge to support WTO talks on streamlining trade*, 13 October 2013.
- WTO: 2013 News Items, *Days 3, 4 and 5: Round-the-clock consultations produce 'Bali Package'*, 5–7 December 2013.
- WTO News: Speeches – DG Pascal Lamy, *Negotiations can find compromise on the safeguards issue – Lamy*, 13 August 2008.

- WTO News: Speeches – DG Pascal Lamy, *“We have never been so close to an agreement”*, 12 August 2008.
- WTO News: Speeches – DG Pascal Lamy, *“Retreating from market opening is not a solution to the economic crisis”*, 24 April 2009.
- WTO News: Speeches – DG Pascal Lamy, *“Protectionism cannot be ‘smart’, Lamy tells Australian think-tank”*, 2 March 2009.
- WTO News: Speeches – DG Pascal Lamy, *“A new chapter in China’s reform and opening”*, 11 December 2011.
- WTO News: 2001 Press Releases, *WTO Ministerial Conference approves China’s accession*, Press/252, 10 November 2001.
- WTO News: 2001 Press Releases, *WTO successfully concludes negotiations on China’s entry*, Press/243, 17 September 2001.
- WTO News: 2010 Press Releases, *Trade to expand by 9,5% in 2010 after a dismal 2009*, Press/598, 26 March 2010.
- WTO News: 2011 Press Releases, *Trade growth to ease in 2011 but despite 2010 record surge, crisis hangover persists*, Press/628, 7 April 2011.
- WTO News: 2013 Press Release, *Trade to remain subdued in 2013 after sluggish growth in 2012 as European economies continue to struggle*, Press/688, 10 April 2013.
- World Trade Report 2003, *Trade and development*, World Trade Organization 2003.
- World Trade Report 2005, *Trade, standards and the WTO*, World Trade Organization 2005.
- World Trade Report 2006, *Exploring the links between subsidies, trade and the WTO*, World Trade Organization 2006.
- World Trade Report 2007, *Sixty Years of the Multilateral Trading System: Achievements and Challenges*, World Trade Organization 2007.
- World Trade Report 2010, *Trade in natural resources*, World Trade Organization 2010.
- World Trade Report 2011, *The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, World Trade Organization 2011.
- World Trade Report 2012, *Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*, World Trade Organization 2012.
- World Trade Report 2013, *Factors shaping the future of world trade*, World Trade Organization 2013.
- Xiaoping D., *Chiny na drodze reform w XXI wieku*, przeł. J. Rowiński, Z. Góralczyk (z j. chiń.), W. Trzcińska, Ż. Gierasimowa (z j. ros.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.
- Xi Jinping and the Chinese dream*, „The Economist”, May 4th 2013.
- Yuefen L., *Economic Implications of China’s Accession to the WTO*, „China & World Economy” 2003, t. 2.
- Zaborowski M., *Bush’s Legacy and America’s Next Foreign Policy*, Chaillot Paper, No. 111, Institute for Security Studies, European Union, Paris 2008.
- Zhang W.W., *Ideology and Economic Reform under Deng Xioping 1978–1993*, Graduate Institute of International Studies, Geneva, Kegan Paul International, London–New York 1996.
- Zhou S., *Sino-South Korean trade relations: from boom to recession*, EAI Background Brief No. 508, East Asian Institute, National University of Singapore, 3 March 2010.

Żukrowska K., *Chiny i Indie – dwie różne strategie rozwoju*, [w:] K. Kłosiński (red.), *Chiny – Indie. Ekonomiczne skutki rozwoju*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2008.

Źródła internetowe

<http://www.abs.gov.au>
<http://archiwum-ukie.polskawue.gov.pl>
<http://www.asean.org>
<http://www.boc.cn/en>
<http://www.china.embassy.gov.au>
<http://www.chinadaily.com.cn>
<http://www.customs.go.kr>
<http://www.docsonline.wto.org>
<http://www.economist.com>
<http://english.gov.cn>
<http://english.mofcom.gov.cn>
<http://www.euractiv.pl>
<http://www.fdi.gov.cn>
<http://www.gov.cn/english>
<http://www.g20.org>
<http://www.hsbcnet.com>
<http://www.mg.gov.pl>
<http://www.msz.gov.pl>
<http://www.oecd.org>
<http://www.polska-azja.pl>
<http://www.shanghai.trade.gov.pl>
<http://www.stats.gov.cn/english>
<http://www.trade.gov.pl>
<http://www.ustr.gov>
<http://www.vtlaw.cn>
<http://www.washington.trade.gov.pl>
<http://www.wits.worldbank.org/wits>
<http://www.wto.org>

The Impact of the Membership in the WTO on China's Foreign Trade

Implications for the World Economy

Key words: China, World economy, International trade, The World Trade Organization, Trade policy

In 1978 China adopted a new strategy of economic development (so called open-door or opening up policy) which is connected with the process of transformation and the transition from the undeveloped central economy to the market-oriented one. As a result of the undertaken activities, China has overtaken many leading economies and become one of the largest in the world. Since 2009 China has been the largest exporter and in 2010 it surpassed Japan in GDP and became the world's second largest economy after the US. According to the International Monetary Fund forecast China is expected to overtake the American economy by 2030.

The key element of the adopted open-door policy is the integration with the world economy, which, in case of China, is mainly realized by joining the WTO structures. The adjustment to the WTO rules and principles resulted in China becoming a credible trade partner and the trade exchange has become more stable.

The goal of this publication is to describe the consequences of the accession of the People's Republic of China into the WTO for Chinese economy, world trade turnover and international trade system.

The main thesis of the work is a statement that China's membership in the WTO was a major reason for fast growth of Chinese trade, and, as a result, Chinese economy. This resulted in China becoming a major hub for stimulating international trade, not only in Asia Pacific region, but also in the world economy. Finally, as a consequence, China becoming also a major player in the world economy.

To prove the thesis, the following research questions were asked:

- How did China's accession into the WTO influence foreign trade turnover and change of China's position in the world trade?
- What were the consequences of China adjusting to the WTO standards and how did those activities influence Chinese trade policy?
- How did China's accession to the WTO influence Chinese economic situation against the background of the world economic crisis and what role did China play then for the world economy?
- How did China's accession to the WTO influence the situation of Chinese partners from Asia Pacific region and the developed countries?
- How does China's membership in the WTO influence further functioning of the organization and enhancing multilateral character of the international trade system within the WTO as a global organization?
- How did China's accession to the WTO influence the change of the economic development strategy of China?

The dissertation is organized according to its merit-based and methodological assumptions. It is composed of four chapters, an introduction, summary and conclusions, list of abbreviations, tables and illustrations, bibliography and a statistical annex.

Chapter One constitutes an introduction and presents theoretical grounds of trade policy. The measures of trade policy, divided into tariff and non-tariff are discussed, as well as the essence of the free trade policy and protectionism and, in this context, the elements of the strategic trade policy, also met in China. Last point presents the problem of economic integration, in particular, the creation of free trade areas, mainly in relation to Chinese trade policy.

Chapter Two discusses the changes in the international trade system (including the role of the ITO) as well as the role of China in this system, taking into account further functioning of the World Trade Organization. The establishment and functioning of the GATT are discussed here, including the negotiation rounds which took place on its forum. Moreover, the Chapter presents the assessment of the course of negotiations and the effects of the current Doha Development Round. It leads to a hypothesis that the crucial role in the Round will be played by China and other emerging markets. The next part of the Chapter deals with the problems of China's accession into the WTO, particularly considering the origin of the membership, reasons for the accession, the course and effects of the negotiation process. For this purpose, the following source documents were used, such as: Protocol on the Accession of the People's Republic of China, Report of the Working Party on the Accession of China. China's accession into the WTO in 2001, at the Ministerial Conference in Doha (Qatar) was regarded as a very important element of the reforms of the Chinese economy with far-reaching implications for the WTO and, as a result, the world economy.

Chapter Three discusses China's economic opening and characteristics of this opening in two time periods: before accession into the WTO, and after it. It presents specificity of the economic transformation of China, emphasizing its gradual character, which makes it different from transformation in Poland or other Central European countries. In this context, the impact of world economic crisis on the Chinese economy has been considered with special attention paid to an ongoing shift towards internal market, which is accompanied by a problem of protectionism with particular focus on dumping, especially as regards Chinese economy.

Chapter Four discusses the effects of China's WTO membership on the development of Chinese economy, the Asia-Pacific region and the world economy. It has been agreed that China's membership causes further liberalization of international trade and, as a result, its ongoing development. Moreover, it presents the influence of China's membership on the World Trade Organization. This chapter also analyzes trade between China and Poland. Specifically, trade asymmetry and trade deficit are discussed.

The conclusion is that the WTO membership has been a key factor in China's economic development thus substantially influencing the growth of international trade and structural changes in the world economy.

The main, detailed conclusions are as follows:

- the most important result of China's accession into the WTO, is the growth of Chinese foreign trade, in particular exports, which is confirmed by the data on the increase in exports which took place after China's accession into the organization;
- after gaining the membership, China's share in the world exports of goods increased by 1 percentage point annually and as an effect in 2009 China became the leader in that area;
- the increasing trade surplus is an effect of favorable situation regarding foreign trade turnover after the accession; it is a source of foreign currency reserves which are now the largest in the world;
- China was a latecomer to regional trade agreements, but, as a result of the accession, it has become an active participant. It has also enlarged the geographic scope of its agreements;
- China's accession into the WTO had a significant influence on its relations with the main trade partners and the cooperation with them within the WTO had the basic meaning. Mutually opened markets as a result of the undertaken activities connected with liberalization of the trade policy and China's obligation to pursue a transparent trade policy (as the consequence of the accession) was a major hub for stimulating development of bilateral relations e.g. with the EU, the USA, ASEAN countries, Japan and other countries of the Asia Pacific Region. The assumptions may be confirmed by the growth in the trade turnover between China and its main trade partners which took place after China's accession into the WTO;

- the world financial crisis has had a minor influence on Chinese economy; the decline of foreign demand was the reason why in 2009 Chinese exports decreased by 16% (imports by 11%), however, one year later the level of Chinese trade turnover returned to the same level as before the crisis. In the years 2008-2010 Chinese imports increased by 23% creating in this way a huge market for the rest of the world. It means that against the background of a global recession China played the role of "absorber" of the shock resulting from the crash of the world turnover and stimulated the economic growth, not only in Asian region, but also globally. In such a context, Chinese imports was regarded as one of the driving forces of the world trade and a support for the world economy in the long term;
- the increased sensitivity to changes under way in the world market, including vulnerability to the effects of the crisis which result from opening the Chinese economy is the reason why such a large economy should not base its long-term development on foreign demand and exports which are to be the driving force of the economic growth. At a time of recession the model of development based on investments and exports ought to be redefined. Therefore, the reorientation of the pro-exports economy as well as creating the domestic demand are necessary. Nevertheless, the strategy of gradual limitation of the dependence of the Chinese economy on foreign markets, promoted by China for a few years now, has been rather slow. Therefore, in the nearest future, as in previous years, exports (along with the domestic demand) might be expected to be the main source of economic growth of the Chinese economy;
- China's accession into the WTO had an impact on the relations between Poland and China, too. Almost nine times bigger turnover between the countries from the accession into the WTO to 2012 is certainly a result of larger opening of the Chinese market. However, in spite of such a rapid growth of the turnover we come across a deep trade imbalance (trade asymmetry and trade deficit);
- China's accession into the WTO resulted in the WTO becoming a global organization and China's membership significantly enhancing the multilateral trade system;
- According to the International Monetary Fund forecast China is expected to overtake the American economy by 2030.

In order to achieve the goals of the work mainly the analytical and descriptive method is used. Specifically, the method was used in the analysis of conditions and effects of China's accession into the WTO. The comparative method, case study and statistical analysis are used as well.

The publication is based, regardless of the scientific literature on the subject, on specialist studies and source documents of international institutions.

The work has been written mainly on the basis of primary sources analysis. It means the statistical data concerning, above all, trade turnover and Chinese

economic development, included in the official documents of the World Trade Organization, Ministry of Commerce of the People's Republic of China, International Monetary Fund, The World Bank and Asian Development Bank. Additionally, secondary materials have been used on subject literature (numerous scientific studies, reports, scientific journals, press articles or other resources available on the internet).

The author's own research mainly aims at the analysis of the statistical data related to tendencies in Chinese economic development, particularly foreign trade turnover. To provide the right perspective, the research comprises an adequately long period of time, both before and after the accession, i.e. from 1978 to 2012. Such a time horizon allows for presenting the changes which took place in Chinese foreign trade and economy as a result of the adopted opening up strategy and integration with the international trade system.

