

BADANIA EKONOMICZNE

Katarzyna Śledziewska

Regionalizm handlowy w XXI wieku

Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna



Regionalizm handlowy w XXI wieku



Komitety Redakcyjne serii

Przewodnicząca: prof. dr hab. Urszula Sztandar-Sztanderska

Członkowie: prof. dr hab. Dariusz Dziuba

prof. dr hab. Jacek Kochanowicz

dr hab. Ryszard Kokoszczyński

prof. dr hab. Marek Okólski

prof. dr hab. Krzysztof Opolski

dr hab. Wojciech Otto

prof. dr hab. Jerzy Wilkin

w serii ukazały się

Jan Hagemeyer, Jan Jakub Michałek

Normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym: ich znaczenie w integracji Polski z Unią Europejską

Michał Brzozowski, Paweł Gierałtowski, Dominika Milczarek, Joanna Siwińska-Gorzelak

Institucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy

Katarzyna Metelska-Szaniawska

*Konstytucyjne czynniki reform gospodarczych w krajach postsocjalistycznych
Studium empiryczne*

Stanisław Kubiela

*Innowacje i luka technologiczna w gospodarce globalnej opartej na wiedzy
Strukturalne i makroekonomiczne uwarunkowania*

Katarzyna Kowalska

Koordynowana opieka zdrowotna. Doświadczenia polskie i międzynarodowe

Wiktor Rutkowski

Współczesne państwo dobrobytu. Ekspansja, kryzys, spory

Łukasz Hardt

Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju

Ewa Aksman

Redystrybucja dochodów i jej wpływ na dobrobyt społeczny w Polsce w latach 1995–2007

Joanna Tyrowicz

Histereza bezrobocia w Polsce

Agnieszka Fihel

Płeć a trwanie życia. Analiza demograficzna

Gabriela Grotkowska

Czy Polska importuje bezrobocie? O wpływie handlu zagranicznego na polski rynek pracy w okresie transformacji

Katarzyna Śledziewska

Regionalizm handlowy w XXI wieku

Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna



Recenzenci

Jan Jakub Michałek

Janusz Świerkocki

Projekt okładki i stron tytułowych

Frycz/Wicha/ corporate design

Edwin Radzikowski

Redaktor prowadzący

Szymon Morawski

Redakcja

Jadwiga Witecka

Korekta

Ewa Fedoruc

Skład i łamanie

Marcin Szcześniak

Publikacja dofinansowana przez Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego oraz ze środków na Badania Własne Uniwersytetu Warszawskiego

© Copyright by Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012

ISBN 978-83-235-0854-0

ISBN 978-83-235-1806-8 PDF

Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego

00-497 Warszawa, ul. Nowy Świat 4

[http:// www.wuw.pl](http://www.wuw.pl); e-mail: wuw@uw.edu.pl

Dział Handlowy WUW: tel. (0 48 22) 55-31-333; e-mail: dz.handlowy@uw.edu.pl

Księgarnia internetowa: <http://www.wuw.pl/ksiegarnia>

Wydanie I

Spis treści

Wstęp	7
1. Multilateralna liberalizacja w ramach GATT/WTO i regionalizm handlowy	15
1.1. Koncepcja multilateralnej liberalizacji handlu po II wojnie światowej ...	16
1.2. Koncepcja regionalizmu handlowego	19
1.3. Zasady WTO normatywnymi ramami regionalizmu handlowego	24
1.4. Podsumowanie	32
2. Rozwój i charakter współpracy w ramach regionalizmu handlowego	34
2.1. Rozwój multilateralnej współpracy w gospodarce światowej	35
2.2. Rozwój regionalizmu handlowego w ramach GATT/WTO	39
2.3. Pierwsza fala regionalizmu handlowego	42
2.4. Druga fala regionalizmu handlowego	55
2.5. Trzecia fala regionalizmu handlowego	63
2.6. Podsumowanie	78
3. Specyfika i znaczenie regionalizmu handlowego w handlu światowym	79
3.1. Motywy wzrostu zainteresowania regionalizmem handlowym	80
3.2. Znaczenie powiązań preferencyjnych i charakter regionalizmu handlowego w XXI wieku	83
3.3. Znaczenie handlu preferencyjnego w handlu światowym	98
3.4. Podsumowanie	116
4. Teoretyczna analiza efektów regionalizmu handlowego	118
4.1. Efekty kreacji i przesunięcia handlu w warunkach doskonałej konkurencji	118

4.2. Efekt kreacji i przesunięcia w warunkach konkurencji monopolistycznej i korzyści skali	141
4.3. Regionalne porozumienia handlowe bez efektu przesunięcia handlu	144
4.4. Podsumowanie	150
5. Wpływ trzeciej fali regionalizmu na handel towarami	152
5.1. Teoretyczne podstawy modelu grawitacji	152
5.2. Wykorzystanie modeli grawitacji do badania procesów regionalizmu	157
5.3. Empiryczne badanie wpływu regionalizmu na wymianę handlową	161
5.4. Podsumowanie	180
6. Ekonomia polityczna preferencyjnej polityki handlowej	182
6.1. Endogeniczność preferencyjnej polityki handlowej	183
6.2. Liberalizacja preferencyjna wynikiem efektu domina	192
6.3. Regionalizm handlowy a multilateralizm: wzajemne oddziaływanie	196
6.4. Podsumowanie	201
7. Empiryczne badania endogenicznej preferencyjnej polityki handlowej w czasie trzeciej fali regionalizmu handlowego	203
7.1. Empiryczna analiza znaczenia efektu przesunięcia jako determinanty regionalizmu handlowego	204
7.2. Specyfikacja ekonometryczna badania determinant decyzji o zawarciu regionalnego porozumienia handlowego	206
7.3. Empiryczna weryfikacja występowania efektu domina w czasie trzeciej fali regionalizmu	211
7.4. Podsumowanie	227
Zakończenie	229
Wykaz skrótów	236
Bibliografia	240

Wstęp

Znaczenie regionalizmu handlowego, który definiuję jako proces współpracy tworzącej i implementującej reżim dyskryminacyjnej liberalizacji handlu, rośnie w gospodarce światowej. Szczególny rozkwit regionalizmu handlowego nastąpił po Rundzie Urugwajskiej i – co można uznać za swoisty paradoks – po utworzeniu Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization* – WTO) powołanej m.in. do wspierania niedyskryminacyjnej liberalizacji handlu.

Członkowie WTO zawierają coraz więcej regionalnych porozumień handlowych (*Regional Trade Agreements* – RTAs), regulujących warunki preferencyjnej wymiany towarowej prowadzonej przez sygnatariuszy tych umów. Regionalne porozumienia handlowe są odstępstwem od wielostronnego systemu handlu opartego na zasadzie niedyskryminacji. Ich rozpowszechnieniu towarzyszy impas w negocjacjach w ramach WTO, który stanowi dodatkowy bodziec do zawierania kolejnych umów o preferencjach handlowych. O wzroście znaczenia preferencyjnej liberalizacji handlu świadczy liczba zawartych porozumień (obecnie obowiązuje ich ponad 300). Te porozumienia są normatywną podstawą różnorodnych systemów preferencji. Liberalizacja dyskryminacyjna, w założeniu tolerowana jedynie jako odstępstwo od zasady ogólnej, nabiera charakteru powszechnej praktyki, a liberalizacja niedyskryminacyjna, stanowiąca zgodnie z zasadami WTO ogólną zasadę światowego systemu handlu, staje się *de facto* postulatem prawa.

Ponieważ z międzynarodową wymianą towarową wiąże się jeden z najważniejszych aspektów polityki gospodarczej, debaty specjalistów z zakresu ekonomii międzynarodowej coraz częściej koncentrują się na kwestii regionalizmu handlowego. Również WTO uznało tę problematykę za istotną, czego dowodem jest jej raport z 2011 roku (*World Trade Organization 2011*) poświęcony właśnie tej tematyce.

Regionalizm handlowy jest procesem, który rozpoczyna się zawarciem regionalnego porozumienia handlowego, nazywanego również preferencyjnym porozumieniem handlowym¹. Takie porozumienie przewiduje preferencyjną liberalizację handlu towarami i/lub usługami, czyli liberalizację handlu między grupą państw-sygnatariuszy, określanych mianem krajów partnerskich. Jednocześnie regionalizm handlowy jest formą dyskryminacji w stosunku do państw, które pozostają poza porozumieniem handlowym i są określane jako państwa trzecie (albo reszta świata).

Analizy dyskryminacyjnej liberalizacji handlu obejmują zazwyczaj zagadnienia z zakresu teorii integracji gospodarczej, ekonomii politycznej lub polityki handlowej. Często towarzyszą im przedmiotowe badania empiryczne. To opracowanie ma charakter kompleksowy i obejmuje trzy obszary badawcze. Stanowi ono: po pierwsze, przegląd teorii, po drugie, analizę motywów, jakimi kierują się państwa przy zawieraniu regionalnych porozumień handlowych. Po trzecie, zawiera wyniki autorskich badań empirycznych dotyczących znaczenia i efektów regionalizmu handlowego. W opracowaniu uwzględniono trzy etapy rozwoju światowego regionalizmu handlowego (Bhagwati 1999; Carpenter 2009), przy czym w badaniach empirycznych uwzględniono jedynie ostatnią, trzecią falę regionalizmu, trwającą od 1995 roku, czyli od zakończenia Rundy Urugwajskiej. To ograniczenie czasowe analizy empirycznej jest uzasadnione faktem, że trzecia fala regionalizmu bezsprzecznie stanowi okres największego wzrostu liczby i zasięgu regionalnych porozumień handlowych.

Celem pracy jest teoretyczna i empiryczna analiza przyczyn i skutków wzrostu znaczenia regionalizmu handlowego w regulowaniu wymiany towarowej między państwami. Część teoretyczna opiera się na krytycznym przeglądzie literatury poświęconej handlowym efektom preferencyjnej liberalizacji handlu towarami (teoria unii celnych i stref wolnego handlu) oraz na analizie polityki handlowej, w tym zwłaszcza modeli wyjaśniających wybory dokonywane przez władze gospodarcze poszczególnych państw. W pracy zbadano rzeczywisty, wynikający z badania empirycznego, zakres regionalizmu na świecie, znaczenie preferen-

¹ Posługiwanie się terminem „regionalizm handlowy” uznaję za uzasadnione formalnie, ponieważ odwołuje się on bezpośrednio do terminologii WTO.

cyjnego handlu w światowej wymianie towarowej, wpływ regionalizmu na handel oraz determinanty decyzji o zawieraniu regionalnych porozumień handlowych. Zmiany zakresu regionalizmu handlowego są przy tym analizowane i mierzone zarówno liczbą istniejących i powstających ugrupowań regionalnych, jak i liczbą państw w nich uczestniczących. Badanie pozwoliło stwierdzić, jak regionalizm handlowy wpływa bezpośrednio na wymianę towarową, a pośrednio na gospodarki narodowe uczestników tego procesu i państw, które w nim nie uczestniczą². Umożliwia zatem odpowiedź na pytania istotne zarówno z punktu widzenia przedmiotowej teorii, jak i praktyki gospodarczej.

W celu przeprowadzenia empirycznego badania charakteru, znaczenia, skutków i determinant trzeciej fali regionalizmu handlowego opracowano autorską bazę danych panelowych, złożoną z bilateralnych obserwacji par 249 państw w latach 1995–2009. Zaprojektowanie, stworzenie i wykorzystanie tej bazy danych należy, obok samych autorskich badań empirycznych, do najważniejszych elementów tych badań i stanowi wkład w międzynarodowe studia nad regionalizmem handlowym³. Autorska baza danych pozwoliła zweryfikować wiele hipotez badawczych, których sprawdzenie byłoby niemożliwe na podstawie tylko danych publikowanych przez WTO.

Hipotezy badawcze odnoszą się do trzech głównych obszarów analizy. Po pierwsze, analiza dotyczy znaczenia regionalizmu handlowego. Po drugie, chodzi o analizę wpływu regionalizmu handlowego na wymianę towarową państw, które zawarły regionalne porozumienia handlowe, oraz ich handlu z państwami trzecimi. Po trzecie, przedmiotem badania są czynniki determinujące decyzje rządów o zawieraniu preferencyjnych porozumień handlowych.

Pierwsza hipoteza postawiona w pracy dotyczy dużego znaczenia procesów regionalizmu handlowego we współczesnej gospodarce globalnej.

² Ograniczam badanie do handlu towarami, gdyż handel usługami, po pierwsze, jest trudniejszy do uchwycenia ze względu na ciągle jeszcze ograniczoną dostępność danych. Po drugie, międzynarodowa wymiana usług podlega specyficznym regułom prawnym (już sama specyfika reguł uzasadnia rezygnację z rozważań o handlu usługami, mimo że niektóre badane porozumienia regulują handel zarówno dobrami, jak i usługami).

³ Baza dostępna na: <http://coin.wne.uw.edu.pl/sledziowska/bazaks.dta>

Regionalizm handlowy nie tylko stał się zjawiskiem powszechnym, lecz także dotyczy coraz większego spektrum form współpracy gospodarczej między państwami, często wykraczającego poza sfery bezpośrednio związane z handlem. Częstotliwość tworzenia regionalnych porozumień handlowych czyni je procesem globalnym, gdyż RTAs są tworzone na wszystkich kontynentach. Co więcej, coraz częściej łączą one kraje nienależące do tego samego regionu geograficznego (wbrew dosłownemu rozumieniu nazwy „regionalizm”). W dodatku umowy są zawierane przez państwa o różnym poziomie rozwoju gospodarczego, a zatem za potencjalnie korzystne uważają je zarówno kraje rozwinięte, jak i rozwijające się. Wraz ze wzrostem liczby porozumień rośnie wolumen handlu odbywającego się według zasad preferencyjnych, czyli prowadzonego przez kraje połączone regionalnymi umowami handlowymi. Regionalne porozumienia handlowe zawierane w ramach trzeciej fali regionalizmu są raczej umowami dwu- niż wielostronnymi (prowadzącymi do tworzenia ugrupowań). Ich sygnatariuszami są dwa kraje albo działające już regionalne ugrupowania integracyjne (lub kraj i regionalne ugrupowanie integracyjne).

Światowym liderem procesu regionalizmu handlowego jest oczywiście Unia Europejska. To czyni analizę związanych z nim zjawisk szczególnie interesującą z punktu widzenia Polski będącej od ośmiu lat państwem członkowskim UE.

Kolejna hipoteza dotyczy wpływu regionalizmu na wymianę towarową. Zdaniem autorki regionalizm ma istotny wpływ na wzrost wymiany handlowej państw rozwiniętych i rozwijających się. Równocześnie jednak zarówno analizy teoretyczne, jak i empiryczne wskazują na dwoistość natury tego procesu. Z jednej strony, regionalizm stanowi formę liberalizacji handlu, a zatem prowadzi do wzrostu wolumenu wymiany towarowej między krajami zawierającymi regionalne porozumienie handlowe. Ten wzrost wymiany nazwano efektem kreacji handlu. Z drugiej jednak strony, teoria i badania empiryczne dotyczące regionalizmu wskazują na towarzyszącą mu dyskryminację. Wynika ona z utrzymania ograniczeń handlu w stosunku do państw trzecich. W efekcie zawierania regionalnych porozumień handlowych państwa partnerskie uzyskują preferencyjne warunki prowadzenia wymiany towarowej, natomiast nie są nimi objęte kraje trzecie. Dlatego też warunki handlu z krajami trzecimi

relatywnie się pogarszają, co prowadzi do względnego, a nawet absolutnego spadku wymiany handlowej z nimi. Efekt ten określany jest mianem efektu przesunięcia handlu. Zarówno efekt kreacji handlu, jak i efekt jego przesunięcia są obecne w rozważaniach teoretycznych i w badaniach empirycznych nad regionalizmem. Wielkości tych efektów przesądzają o ostatecznym wpływie regionalizmu handlowego na dobrobyt netto (państw partnerskich, krajów trzecich oraz całej gospodarki światowej).

W pracy postawiono również hipotezę odnoszącą się do znaczenia efektu przesunięcia jako głównego czynnika decyzji o tworzeniu nowego ugrupowania bądź przystępowaniu do istniejących ugrupowań regionalnych. Dodatkowymi czynnikami wpływającymi na decyzje rządów o udziale w kolejnych porozumieniach o preferencjach handlowych jest względny potencjał gospodarczy poszczególnych partnerów, dotychczasowa wymiana towarowa z badanym krajem oraz liczba umów o preferencjach zawartych wcześniej przez kraj partnerski.

Weryfikacji hipotez badawczych podporządkowana jest struktura pracy. Opracowanie składa się z siedmiu rozdziałów. W rozdziale 1 jest przedstawiony kontekst rozwoju regionalizmu handlowego. Zaprezentowana jest koncepcja multilateralnej liberalizacji handlu w ramach Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu (*General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT). Ponadto w tym rozdziale jest zawarta analiza definicji regionalizmu handlowego i przegląd jego typów. Podjęto w nim również dyskusję o związku regionalizmu handlowego z integracją gospodarczą. Prezentacja różnych typów regionalizmu handlowego (częściowych porozumień handlowych, stref wolnego handlu, unii celnych i porozumień o integracji gospodarczej) jest ważna, ponieważ pozwala uniknąć nieporozumień związanych z interpretacją stosowanej terminologii. W tym rozdziale są też przedstawione reguły GATT/WTO, pozwalające na dyskryminacyjną liberalizację handlu.

W rozdziale 2 analiza obejmuje historię multilateralnej liberalizacji handlu, a następnie prezentację rozwoju regionalizmu handlowego w ramach GATT/WTO. Szczególnie dużo uwagi poświęcono przy tym trzem falom rozwoju regionalizmu handlowego. Zaprezentowano zmiany cech tego procesu, jakie nastąpiły w ciągu ostatniego półwiecza. Pokazano państwa będące liderami poszczególnych fal regionalizmu,

ze szczególnym uwzględnieniem roli Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, jaką w nich odgrywają.

Rozdział 3 poświęcono badaniu trzeciej fali regionalizmu. Rozpoczyna go dyskusja nad przyczynami wzrostu liczby regionalnych porozumień handlowych po Rundzie Urugwajskiej GATT/WTO. Następnie przeprowadzono analizę specyfiki i znaczenia preferencyjnego handlu w światowej wymianie towarowej, m.in. na podstawie udziałów regionalnych porozumień handlowych w bilateralnych powiązaniach między krajami oraz udziału handlu objętego preferencjami w całym handlu światowym. Analiza charakteru współpracy w ramach regionalizmu handlowego, zakresu tej współpracy oraz typów porozumień ją określających jest przeprowadzona na podstawie danych statystycznych zdezagregowanych do poziomu par krajów, co umożliwia wyróżnienie cech charakterystycznych trzeciej fali regionalizmu handlowego i zweryfikowanie tezy o jego rosnącym znaczeniu.

Rozdział 4 stanowi przegląd teorii regionalizmu handlowego i analizę jego wpływu na handel. Szczególnie dużo uwagi autorka poświęca handlowym i dobrobytowym skutkom preferencyjnej liberalizacji handlu. Podkreśla, że pierwsze koncepcje opierały się na tradycyjnych modelach handlu i ich modyfikacjach. Wykorzystywano w nich modele równowagi cząstkowej i ogólnej oparte na założeniu o doskonałej konkurencji. Dopiero w późniejszych badaniach teoretycznych analizowano niedoskonałe konkurencyjne struktury rynkowe (cechujące się m.in. istnieniem korzyści skali). Przedstawione w tym rozdziale modele teoretyczne pozwalają wyjaśnić znaczenie efektów kreacji i przesunięcia oraz odpowiedzieć na pytanie dotyczące zmian w dobrobycie państw uczestniczących w regionalnych porozumieniach handlowych. Te ujęcia nie wyjaśniają wprawdzie, dlaczego państwa zawierają coraz więcej umów o preferencjach handlowych, ale stanowią dobrą podstawę analizy modeli z zakresu polityki handlowej.

Rozdział 5 zawiera badania nad wpływem regionalizmu na handel światowy. Dzięki przygotowanej przez autorkę bazie danych możliwe jest zastosowanie modelu grawitacji do zbadania wpływu regionalizmu handlowego i poszczególnych jego typów na handel między krajami partnerskimi oraz między nimi i krajami trzecimi. Pozwala to na zwery-

fikowanie hipotezy o występowaniu efektu kreacji i przesunięcia handlu w warunkach określonych różnymi typami umów i przy odmiennych poziomach rozwoju gospodarczego państw uczestniczących w regionalizmie handlowym.

Rozdział 6 stanowi prezentację teorii ekonomii politycznej preferencyjnej polityki handlowej. Analizowana wcześniej (w rozdziale 4) tradycyjna teoria regionalizmu zakłada, że decyzja o zawarciu regionalnego porozumienia handlowego jest egzogeniczna. Tym razem w celu przeprowadzenia analizy determinant regionalizmu handlowego wprowadzono założenie o endogeniczności decyzji o zawieraniu porozumienia regionalnego. Z teoretycznych rozważań wynika, czy kolejne regionalne porozumienia handlowe zawierane są wtedy, kiedy rządy spodziewają się wystąpienia efektu kreacji handlu i – będącego jego efektem – wzrostu dobrobytu czy raczej wówczas, gdy oczekują pojawienia się efektu przesunięcia handlu. Analizę kończy przedstawienie teorii dotyczących związków regionalizmu handlowego z multilateralną liberalizacją handlu w ramach WTO. Rozdział ten stanowi podstawę badań empirycznych.

Rozdział 7 stanowi badanie determinant decyzji o zawarciu regionalnego porozumienia handlowego. W tej części pracy zweryfikowano hipotezę „efektu domina”, zgodnie z którą głównym czynnikiem, decydującym o przystępowaniu państw do kolejnych ugrupowań bądź do zawierania nowych regionalnych porozumień handlowych, jest występowanie efektu przesunięcia handlu. W badaniu uwzględniono wpływ na decyzję kraju udziału potencjalnego partnera w innych regionalnych porozumieniach handlowych.

Wzrostowi rangi regionalizmu handlowego w gospodarce światowej odpowiada wzrost zainteresowania nim ekonomistów. W polskich publikacjach z zakresu ekonomii międzynarodowej problematyka funkcjonowania umów regionalnych, innych niż Unia Europejska, znajduje się poza głównym nurtem badań⁴. To opracowanie jest jedną z nielicznych w literaturze światowej i pierwszą w literaturze polskiej kompleksową analizą regionalizmu handlowego popartą badaniami empirycznymi.

⁴ Wśród polskich prac najbliższe omawianej problematyce są publikacje: Orłowskiej i Żołądkiewicz (2012) oraz Świerkockiego (2007).

Właśnie badania empiryczne stanowią, zdaniem autorki, najistotniejszy jej wkład do światowych badań nad tym zagadnieniem.

Autorka bardzo dziękuje za krytyczne uwagi i merytoryczne wsparcie kolegów z Katedry Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, w tym szczególnie profesorowi Włodzimierzowi Siwińskiemu. Autorka również chciałaby podziękować za uwagi swoim współpracownikom ze Szkoły Głównej Handlowej: profesorom Elżbiecie Czarny i Jerzemu Menkesowi oraz doktorowi Bartoszowi Witkowskiemu. Bardzo jest również wdzięczna za wszystkie komentarze, jakie otrzymała od Recenzentów książki profesorów: Janusza Świerkockiego z Uniwersytetu Łódzkiego i Jana Jakuba Michałka z Uniwersytetu Warszawskiego. Na szczególne podziękowania zasługuje jej Rodzina, która nie tylko była na tyle cierpliwa, że mogła napisać tę książkę, lecz nieustannie dopingowała ją do dalszej pracy.

Rozdział 1

Multilateralna liberalizacja w ramach GATT/WTO i regionalizm handlowy

Badania regionalizmu handlowego należy rozpocząć od multilateralnej koncepcji liberalizacji handlu światowego powstałej po II wojnie światowej. Bowiem po II wojnie światowej proces regionalizmu był regulowany przez GATT, a obecnie pozostaje w gestii WTO. Funkcjonowanie WTO opiera się na porozumieniach, wśród których są Układ Ogólny w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT 1994) i Układ Ogólny w Sprawie Handlu Usługami (*General Agreement on Trade in Services* – GATS). Właśnie w tych porozumieniach zawarto zapisy, pozwalające na dyskryminacyjną liberalizację handlu towarami i usługami¹ wbrew głównej zasadzie WTO, jaką jest zasada niedyskryminacji.

W książce pojęcie regionalizmu handlowego odnosi się do dyskryminacyjnej liberalizacji handlu w ramach WTO. Nie jest to ani powszechna, ani jedyna interpretacja tego pojęcia. Sam termin regionalizm jest bardzo często używany, co wystarczy do pojawienia się niejednorodności terminologicznej. Na przykład politolodzy utożsamiają regionalizm z decentralizacją władzy państwowej, a językoznawcy – z cechami języka i wymowy charakterystycznymi dla mieszkańców danego regionu. W stosunkach międzynarodowych regionalizm oznacza współpracę państw w regionie. Dodatkowo ten termin przeniknął do mowy potocznej, co pogłębia jego wieloznaczność. Sprawia to, że w literaturze przedmiotu

¹ W opracowaniu skoncentrowano się wyłącznie na zagadnieniach związanych z wymianą towarową uznając, że handel usługami jest obszernym tematem zasługującym na osobną analizę. Dlatego jeśli stosowane są terminy takie jak handel, wymiana, wymiana dóbr czy handel dobrami, to odnoszą się one jedynie do handlu towarami. Handel usługami omawiam wyłącznie w kontekście porozumień stanowiących podstawę regionalizmu handlowego oraz zasad działania WTO. Równocześnie wymiennie piszę o dobrach i towarach, rezygnując z rozumienia terminu „dobro” jako czegoś, co zaspokaja ludzkie potrzeby (w myśl tej konwencji dobrem są również usługi).

pojawiają się synonimy i terminy pokrewne, przywoływane często bez definicji, a w konsekwencji niejednoznaczne. Z tego względu rozważania o regionalizmie handlowym należy rozpocząć od wyraźnego podania kontekstu, w jakim jest on analizowany oraz sprecyzowania jego definicji.

Ten rozdział ma na celu analizę terminu „regionalizm handlowy”, zaprezentowanie jego podstawowych typów, podziałów oraz regulacji prawnych stanowiących jego podstawę. Klasyfikacja pozwoli zarówno na rozróżnienie trendów w procesach regionalizmu, jak i na zrozumienie ich natury. Zostaną zdefiniowane pojęcia związane z integracją gospodarczą, regionalizmem i integracją regionalną. Jednak najważniejszą kwestią poruszaną w rozdziale pierwszym jest wyjaśnienie, dlaczego regionalizm handlowy utożsamia się z procesem tworzenia regionalnych porozumień handlowych (RTAs), które prowadzą do zawierania umów o niepełnej liberalizacji handlu, strefie wolnego handlu, unii celnej lub integracji gospodarczej między dwoma lub więcej, choć nie wszystkimi, członkami WTO. Ponieważ idea regionalizmu jest ściśle powiązana z działalnością GATT/WTO, rozdział rozpoczyna przedstawienie głównych założeń organizacji i podstawowych zasad jej działania.

1.1. Koncepcja multilateralnej liberalizacji handlu po II wojnie światowej

Multilateralizm handlowy jest koncepcją regulowania handlu międzynarodowego opartą na współpracy, równych prawach i obowiązkach, nie-dyskryminacji oraz udziale na tych samych zasadach państw, niezależnie od ich wielkości i znaczenia w handlu międzynarodowym (Goode 2003, s. 247). Współpraca handlowa w ramach multilateralizmu jest oparta na respektowaniu wolności handlu oraz funkcjonowaniu gospodarki rynkowej. Współpraca handlowa ma służyć rozwojowi społeczno-gospodarczemu. Koncepcja ta stała się kluczowym elementem regulowania międzynarodowej współpracy gospodarczej po II wojnie światowej.

Regulacje handlu międzynarodowego w okresie powojennym miały ułatwić: odbudowę zniszczonych gospodarek, ustabilizowanie kursów walutowych, osiągnięcie międzynarodowej równowagi płatniczej, ograniczenie dyskryminacji w handlu, kontrolowanie oraz stabilizację

cen surowców i artykułów rolnych, a pośrednio – zapewnienie pełnego zatrudnienia. W osiągnięciu tych celów miało pomóc powoływanie międzynarodowych organizacji i zawieranie wielostronnych traktatów (Michalek 1989, s. 14–15). Organizacje te miały działać na podstawie przejrzystych zasad prawnych. Pierwsze organizacje o tymczasowym charakterze powołano w 1944 roku w Bretton Woods. Były to: Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju – Bank Światowy. Ich rolą było działanie na rzecz wprowadzenia wymienialności walut i utrzymanie stabilności walut, a także udzielanie pomocy finansowej państwom, które miały problemy płatnicze. Powołanie organizacji, która wspierałaby rozwój handlu międzynarodowego, w tym jego multilateralną liberalizację, trwało dłużej. Dopiero w 1948 roku zostało podpisane porozumienie o tymczasowym stosowaniu Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (*General Agreements on Tariffs and Trade* – GATT). Pierwotnie GATT miało być jednym z instrumentów prawnych Międzynarodowej Organizacji Handlu (*International Trade Organization* – ITO). Jednak jako organizacja Układ zaczął funkcjonować dopiero w 1995 roku, czyli kiedy została powołana Światowa Organizacja Handlu (*World Trade Organization* – WTO), która objęła swoją działalnością również GATT.

Za główne cele GATT, sformułowane w preambule układu, uznano podniesienie stopy życiowej, osiągnięcie pełnego zatrudnienia i pełnego wykorzystania zasobów światowych oraz zwiększenie produkcji i wymiany handlowej w państwach, które podpisały układ. Multilateralną liberalizację handlu, otwarcie rynków, przejrzystość i brak dyskryminacji w wymianie międzynarodowej uważano za podstawowe czynniki sprzyjające wzrostowi dobrobytu państw. Wynikało to przede wszystkim z wiedzy czerpanej z koncepcji teoretycznych, a szczególnie z teorii handlu Heckschera–Ohlina (Michalek 1989, s. 18–19). W myśl tej teorii wymiana towarowa wynika z różnic w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji, a jej liberalizacja doprowadzi do zmniejszania się tych różnic dzięki intensyfikacji handlu, a w konsekwencji do wzrostu globalnego dobrobytu. Właśnie dlatego głównymi zasadami, jakimi kierują się sygnatariusze GATT, są zasady niedyskryminacji i równego traktowania, wzajemności korzyści oraz zasada możliwości interwencji handlowej.

Zasada niedyskryminacji – kluczowa dla dalszych rozważań dotyczących procesów regionalizmu – ma dwa składniki zapisane w Artykule I i III GATT. Są to: klauzula największego uprzywilejowania (KNU; *most-favoured-nation* – MFN) i klauzula narodowa.

Reguła równości traktowania, czyli klauzula narodowa, wymaga, aby towary zagraniczne nie były – pod względem opodatkowania wewnętrznego i innych wymogów dotyczących sprzedaży zakupu, przewozu i dystrybucji – traktowane gorzej niż konkurujące z nimi dobra produkowane w kraju. Narzuca to obowiązek „nie mniej korzystnego” traktowania.

Z kolei klauzula największego uprzywilejowania wbrew nazwie nie zapewnia specjalnych przywilejów, lecz brak dyskryminacji. KNU jest zasadą generalną i bezwarunkową². Sygnatariusze GATT nie mogą dyskryminować żadnych państw należących do organizacji, a warunki handlu przyznane jednemu z państw członkowskich powinny być natychmiast i bez żadnych dodatkowych uwarunkowań zastosowane również w handlu z pozostałymi państwami członkowskimi³. Żaden sygnatariusz GATT nie może być traktowany ani lepiej, ani gorzej od pozostałych państw⁴.

KNU jest instrumentem regulowania współpracy handlowej z siedemsetletnią historią, przy czym szczególnie była ona wykorzystywana w ciągu ostatnich 200 lat (Snape 1993, s. 72). W XIX-wiecznej Europie KNU była wprowadzana bezwarunkowo. Państwem, które długo nie stosowało tego rozwiązania, były Stany Zjednoczone Ameryki Północnej. USA do 1922 roku zawierały, zarówno z państwami Ameryki Łacińskiej, jak i Japonią oraz państwami europejskimi, umowy wyłącznie na zasa-

² KNU może być bezwarunkowa lub warunkowa. Jeśli klauzula jest bezwarunkowa, przyznawane są partnerowi koncesje zaoferowane uprzednio innemu państwu na zasadzie bezwarunkowej. KNU warunkowa uzależnia przyznanie państwu koncesji od otrzymania korzyści równych tym, które zostały przyznane wcześniej państwu trzeciemu. Klauzule warunkowe i bezwarunkowe nie mogą współistnieć, ponieważ obecność obu czyniłaby system nielogicznym. Jeśli jakiś kraj zawarł z jednym ugrupowaniem umowę warunkową, a z innym bezwarunkową, to nie jest w stanie spełnić wymogów obu umów.

³ http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm#articleI

⁴ Obecnie zasada niedyskryminacji dotyczy zarówno handlu towarami, jak i handlu usługami, a także praw własności intelektualnej. Jest podstawą działania GATT i WTO i dlatego została zawarta w Artykule I GATT regulującym handel dobrami, Artykule II GATS regulującym handel usługami oraz artykule 4 TRIPS dotyczącym praw własności intelektualnej.

dzie warunkowej. Politykę stosowania warunkowej klauzuli w sposób asymetryczny, jak to czyniły Stany Zjednoczone w końcu XIX wieku, trudno uznać za efektywną. USA żądały bowiem od partnerów umów warunkowych, same zaś oczekiwały bezwarunkowego traktowania. Dlatego polityka handlowa USA z końca XIX wieku przyniosła więcej nieporozumień i komplikacji, niż wszystkie bezwarunkowe klauzule obowiązujące wówczas na świecie. W roku 1922 Stany Zjednoczone zrezygnowały z zawierania umów warunkowych. Umowy warunkowe przekształcono i zawierano jedynie umowy bezwarunkowe. USA przyznały w ten sposób pośrednio, że umowy warunkowe nie są optymalnym sposobem regulowania międzynarodowej wymiany handlowej. Stały się one również promotorem klauzuli w systemie GATT. Poza USA warunkowa KNU była rzadko stosowana (Snape 1993, s. 72).

Głównym osiągnięciem GATT było wprowadzenie bezwarunkowej KNU do umów wielostronnych, co dotyczyło także państw niezrzeszonych w GATT. Jeśli któryś z członków GATT podpisywał umowę z innym krajem (niezależnie od tego, czy należał on do GATT, czy też nie) i warunki tej umowy były lepsze niż warunki którejkolwiek dotychczas przezeń zawartej umowy, musiał on bezwarunkowo przenieść dodatkowe koncesje na współpracę ze wszystkimi pozostałymi państwami członkowskimi. Oczywiście ewidentnym odstępstwem od KNU jest wprowadzenie możliwości zawierania regionalnych porozumień handlowych.

1.2. Koncepcja regionalizmu handlowego

Regionalizm handlowy jest zbiorem działań podejmowanych przez rządy, mających na celu liberalizację lub ułatwianie handlu w regionie (Goode 2003, s. 302). Region w tym kontekście oznacza grupę państw, niekoniecznie sąsiadujących ze sobą czy też położonych na tym samym kontynencie, które decydują się na intensyfikację współpracy przez zawieranie umów handlowych. Umowy te nazywane są regionalnymi porozumieniami handlowymi (*regional trade agreements* – RTAs) bądź preferencyjnymi umowami handlowych (*preferential trade arrangements* – PTA). Są to porozumienia handlowe, których strona zobowiązuje się jednostronnie lub w wyniku negocjacji do przyznania – jednej stronie lub większej ich

liczbie – preferencji w handlu towarami lub usługami (Bhagwati 1999, s. 3). Państwa mogą przyznawać sobie wzajemnie preferencje w postaci obniżenia lub zniesienia cel albo (w przypadku usług) liberalizacji częściowej. Są to preferencje dyskryminacyjne, gdyż dotyczą jedynie grupy państw.

Carpenter (2009, s. 13) zauważa, że regionalizm ma, w rozumieniu WTO, formę dowolnego porozumienia handlowego, angażującego co najmniej dwa państwa i mniej niż wszystkie państwa członkowskie WTO. Umowy mogą być dwustronne bądź wielostronne i obejmować państwa, które w sensie geograficznym albo są położone blisko siebie, albo należą do różnych części świata (UE i Chile, USA i Jordania). Uczestniczą w nich zarówno kraje rozwinięte, jak i rozwijające się. W ujęciu WTO regionalne są zatem umowy funkcjonalne, niekoniecznie wiążące państwa z jednego regionu geograficznego. Mogą one dotyczyć zarówno handlu dobrami towarami, jak i handlu usługami.

Kiedy pisze się o procesach regionalizmu, nie można nie odnieść się do pojęcia integracji gospodarczej. Integracja gospodarcza, podobnie jak regionalizm, występuje wtedy, kiedy grupa państw w sposób jawny bardziej pogłębia i intensyfikuje współpracę gospodarczą między sobą niż z pozostałymi państwami. Równocześnie intensyfikacja współpracy rozumiana jest jako znoszenie barier hamujących współpracę gospodarczą (Goode 2003, s. 302; Pelkmans 2001, s. 2)⁵. Integrację gospodarczą od regionalizmu handlowego odróżnia przede wszystkim jej szerszy zakres przedmiotowy. Integracja gospodarcza obejmuje nie tylko znoszenie przeszkód w handlu między wybranymi państwami, lecz także ustanawianie elementów koordynacji między nimi (El-Agraa 2001, s. 1).

Integracja gospodarcza jedynie początkowo dokonuje się na płaszczynie poszczególnych rynków. Dlatego pojęcie integracji odnosi się do dwóch sfer (Goode 2003; Tinbergen 1954, s. 122; Molle 2006, s. 9). Pierwsza z nich stanowi integrację negatywną (zgodnie z koncepcją Tinbergena) i nazywaną przez Molle (2006) integracją rynków, a przez Goode (2003) – integracją płytką. Negatywna integracja nie wymaga

⁵ Najczęściej będę się odwoływać do pracy Goode (2003). Jest to autor, który jako jedy-
ny w sposób systematyczny, w formie słownika, próbuje zdefiniować różne pojęcia związa-
ne z handlem i polityką handlową, w tym również integracją gospodarczą i regionalizmem.

powołania wspólnych instytucji i polityk, oznaczając jedynie likwidowanie dyskryminujących i restrykcyjnych instytucji dzięki wprowadzaniu wolności w transakcjach gospodarczych. Tak rozumiana integracja dąży do swobodnego przepływu towarów, usług i czynników produkcji.

Druga sfera integracji jest integracją pozytywną, czyli polityczną, zwaną inaczej głęboką. Polega ona na dostosowaniu istniejących i wprowadzeniu nowych polityk i instytucji, a także na uregulowaniu kwestii interwencji państwa w krajach integrujących się oraz na umiejscowieniu tej interwencji i jej uzasadnieniu w odniesieniu do systemu gospodarczego całego ugrupowania. Chodzi o stworzenie takich ram wspólnej polityki, jakie pozwalają na efektywne funkcjonowanie zintegrowanych części gospodarki.

W świetle poprzednich ustaleń można obronić tezę o tożsamości regionalizmu handlowego i integracji rynków. Tak robią również inni autorzy⁶. Regionalizm handlowy jest procesem integracji gospodarczej, ale ograniczonej jedynie do integracji rynków, czyli integracji negatywnej. Pojęcie regionalizmu handlowego obejmuje jedynie procesy liberalizacji handlu towarów i usług, a integracja gospodarcza jest procesem o wiele szerszym znaczeniu.

Regionalizm handlowy ma swoje typy i podobnie jak integracja gospodarcza odbywa się na różnych płaszczyznach. Typy regionalnych porozumień handlowych wyróżnia intensywność współpracy oraz inny zakres liberalizacji handlu towarami i usługami. WTO nazywa je porozumieniami o niepełnej liberalizacji handlu (*partial scope agreement* – PSA), o strefach wolnego handlu (*free trade agreement* – FTA), unii celnej (*customs union* – CU) i o integracji gospodarczej (*economic integration agreement* – EIA). Stosowany w kontekście umów handlowych termin „integracja gospodarcza” oznacza jedynie liberalizację handlu usługami na zasadach preferencyjnych.

Typem umów najmniej „wymagającym” jest umowa o niepełnej liberalizacji handlu – PSA. Jest ona umową przewidzianą wyłącznie dla państw rozwijających się. Zgodnie z nią dokonuje się częściowego

⁶ Orłowska, Żołądkiewicz (2012, s. 170) piszą: „Terminy regionalizacja i regionalizm są używane zamiennie z terminem integracja ekonomiczna i regionalne porozumienia handlowe”.

zniesienia celi i ilościowych ograniczeń handlu. Według Goode'a (2003) umowa ta jest synonimem sektorowej liberalizacji handlu, wprowadzanej przez państwa rozwijające się.

Z kolei na mocy umowy o strefie wolnego handlu (FTA) zniesione zostają cła i ilościowe ograniczenia handlu. W ten sposób produktom z państw tworzących strefę wolnego handlu umożliwia się bezcłowy dostęp do rynków partnera handlowego. Wymiana produktów pochodzących z państw objętych strefą wolnego handlu jest w pełni swobodna, natomiast handel towarami z państw trzecich pozostaje ograniczony instrumentami narodowej polityki handlowej każdego z państw członkowskich. Państwa należące do strefy wolnego handlu nie prowadzą jednak wspólnej polityki handlowej w stosunku do państw spoza integrującego się obszaru. Każde państwo członkowskie nadal stosuje własne cła w kontaktach z państwami spoza strefy wolnego handlu.

W ramach unii celnej (CU) poza zniesieniem barier w przepływie towarów między państwami członkowskimi zostaje wprowadzona wspólna, zewnętrzna taryfa celna oraz wspólna polityka handlowa w stosunku do państw trzecich. Unia celna różni się zatem od strefy wolnego handlu tym, że państwa unii stosują te same cła na import towarów spoza jej obszaru, przy czym nie utrzymują narodowych stawek celnych. Wprowadzenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej oznacza, że państwa należące do unii celnej dobrowolnie rezygnują z prowadzenia samodzielnej polityki handlowej i prowadzą wspólną politykę handlową.

Dyskryminacyjnej liberalizacji podlega również handel usługami. W takim przypadku kraje zawierają porozumienia o integracji gospodarczej (EIA). Umowy te odnoszą się przede wszystkim do kwestii związanych z liberalizacją handlu usługami. Przy czym, wprowadzenie swobodnego przepływu usług wymaga wprowadzenia swobodnego przepływu zarówno konsumentów, jak i producentów usług. Dlatego strony zawierające porozumienie o integracji gospodarczej muszą również dokonać liberalizacji przepływu czynników produkcji oraz współpracować w zakresie harmonizacji prawa, co wymaga głębszej integracji gospodarczej niż sama liberalizacja wymiany towarowej (Goode 2003, s. 122). Właśnie dlatego umowy dotyczące liberalizacji usług są nazywane porozumieniami o integracji gospodarczej.

Nie wszystkie typy umów mogą być zawierane przez wszystkich członków WTO. Przed państwami rozwiniętymi są stawiane bardziej restrykcyjne warunki do spełnienia. Muszą bowiem usunąć wszystkie znaczące bariery w handlu z państwami, z którymi podpisują regionalne porozumienia handlowe i dlatego kraje należące do tej grupy nie mogą zawierać umów o niepełnej liberalizacji handlu. Jedynie państwa rozwijające się mogą tworzyć „częściowe” porozumienia handlowe, w ramach których nie dochodzi do pełnej liberalizacji handlu.

Warto podkreślić, że posługując się terminem regionalizm handlowy, w dalszej części pracy definiujemy go jako proces tworzenia regionalnych porozumień handlowych, które prowadzą do zawarcia jednej lub wielu umów o niepełnej liberalizacji handlu, strefie wolnego handlu, unii celnej i mogą obejmować porozumienie o integracji gospodarczej. Przedmiotem tych porozumień może być liberalizacja przepływu towarów oraz usług. Same porozumienia mogą być zawarte między dwoma lub więcej, choć nie wszystkimi, członkami WTO⁷.

Chociaż regionalizm handlowy nie jest nowym procesem, jednak międzynarodowym regulacjom podlega dopiero od podpisania umowy GATT. Regionalizm był obecny już od początków historii nowożytnej. Początkowo umowy handlowe miały mniej lub bardziej ograniczony zasięg geograficzny. Zazwyczaj przyjmowały formę kolonialnych sfer wpływów, polityki imperialnej lub dwustronnych umów handlowych, głównie wśród potęg europejskich. Dopiero wraz z powstaniem GATT w 1947 roku narodził się pomysł szerszego ruchu i wielostronnych porozumień. Jednak nawet wtedy zakres systemu GATT był skromny, gdyż w porozumieniu uczestniczyły zaledwie 23 państwa. Różne fazy istnienia międzynarodowego systemu cechowały odmienne cele polityki handlowej państw uczestniczących w procesie regionalizmu. Celem polityki handlowej mogło być otwarcie na rynki międzynarodowe, jak również zamknięcie i ochrona. Imperia kolonialne lub „strefy wpływów” były jednym z pierwszych środków zabezpieczania interesów handlowych.

⁷ Zgodnie z tym, co zostało wcześniej opisane, bardziej zaawansowane procesy integracji gospodarczej dotyczą również wspólnych polityk innych niż handlowa, jednak nie są one przedmiotem tego opracowania.

Dawały handlowcom i producentom z wybranych państw bezpieczny dostęp do rynków zagranicznych, często na zasadzie wyłączności. W wieku XIX nastąpił przełom w charakterze i zakresie dwustronnych umów handlowych w kierunku większej otwartości i liberalizacji. Skłaniała do tego ekspansja handlu międzynarodowego i szybki wzrost gospodarczy Wielkiej Brytanii jako światowej potęgi gospodarczej i zagorzałego zwolennika otwartości gospodarczej (World Trade Report 2011, s. 49). Pierwsze ugrupowania regionalne zbliżone do współczesnej formy pojawiły się w XIX wieku. W roku 1828 Prusy ustanowiły unię celną z Hesją-Darmstadt. Następnie zostały zawarte: Bawarsko-Wirtemberska Unia Celna, Środkowoniemiecka Unia Gospodarcza (*Middle German Commercial Union*), Niemiecka Unia Celna (*German Zollverein*), Północnoniemiecka Unia Podatkowa (*North German Tax Union*), Niemiecka Unia Monetarna (*German Monetary Union*) i w końcu II Rzesza Niemiecka, proklamowana w 1871 roku. Ta fala integracji doprowadziła do powstania Szwajcarii w 1848 roku. Był to rezultat integracji rynków i unii politycznej. Ważnym krokiem było podpisanie Traktatu Cobden–Chavallier między Wielką Brytanią a Francją w 1860 roku, który doprowadził do znaczących, wzajemnych obniżek cel między tymi państwami. Był to początek tworzenia bilateralnych sieci umów handlowych w Europie.

1.3. Zasady WTO normatywnymi ramami regionalizmu handlowego

Jak wspomniano wcześniej, głównym osiągnięciem GATT było wprowadzenie bezwarunkowej KNU do umów wielostronnych, co dotyczyło także państw niezrzeszonych w GATT. Jeżeli któryś z członków GATT podpisywał umowę z innym krajem (niezależnie od tego, czy ów partner należał do GATT, czy nie), jeśli tylko jej warunki były lepsze niż dotychczasowe, musiał bezwarunkowo przenieść je na współpracę ze wszystkimi pozostałymi państwami członkowskimi. Oczywiście ewidentnym odstępstwem od KNU jest wprowadzenie możliwości zawierania preferencyjnych umów handlowych.

Porozumienia regionalne stały się instytucjonalną formułą odstępstwa od KNU. Państwa mogą uczestniczyć w procesie regionalizmu

handlowego na podstawie warunków określonych w paragrafach 4–10 artykułu XXIV GATT, który pozwala na tworzenie stref wolnego handlu i unii celnych; artykułu V GATS, który odpowiada za warunki tworzenia umów o integracji gospodarczej w handlu usługami zarówno przez wyso-ko rozwinięte, jak i rozwijające się państwa oraz Klauzuli Zezwalającej, która reguluje warunki tworzenia regionalnych porozumień handlowych w handlu towarami między państwami rozwijającymi się. W przypadku handlu towarami i usługami regionalne porozumienia handlowe są niezgodne z KNU i dlatego podlegają różnorodnym rygorom. WTO sprawuje kontrolę nad zawieraniem takich umów.

WTO zezwala również na wprowadzanie innych niewzajemnych preferencyjnych umów między państwami rozwiniętymi i rozwijającymi się. Wymaga to wyrażenia zgody dwóch trzecich członków WTO na zwolnienie ze stosowania jej zasad (paragraf 10). Przykładami takich umów, które obecnie obowiązują i zostały przyjęte w tym trybie, są: umowa między USA a państwami Ameryki Centralnej i Karaibów (*Caribbean Basin Economic Recovery Act* – CBERA), umowa CARIBCAN (*Caribbean-Canada Trade Agreement*), w ramach której Kanada jednostronnie oferuje bezcłowy dostęp do swojego rynku dla większości państw Karaibów. Podobnymi przypadkami są tureckie preferencje handlowe przyznane Bośni i Hercegowinie oraz umowy o partnerstwie między państwami Afryki, Karaibów i Pacyfiku (AKP) a Unią Europejską (UE)⁸.

W wielu pracach powraca pytanie o sens stosowania wyjątku od reguły, jaką jest KNU⁹. Nie wiadomo, dlaczego został on wprowadzony, skoro tak bardzo dbano o prowadzenie niedyskryminacyjnej liberalizacji. Początkowo w negocjacjach w GATT Keynes, reprezentujący Wielką

⁸ Zawarcie tych umów było możliwe dzięki artykułowi XXV, paragraf 5, który brzmi: „W wyjątkowych okolicznościach, gdzie indziej nie przewidzianych w niniejszej Umowie, umawiające się strony mogą odstąpić od obowiązku nałożonego na stronę niniejszej umowy, pod warunkiem że taka decyzja zostanie zatwierdzona przez większość dwóch trzecich oddanych głosów i że większość stanowi więcej niż połowę umawiających się stron”.

⁹ Na przykład w pracach: Carpenter (2009, s. 16), Bhagwati (1999, s. 6), Michałek (1989, s. 106–110).