

Negocjacje Rundy Doha – postępy w czasie Konferencji Ministerialnych w Bali i Nairobi

Monika Wojtas

Streszczenie: Celem artykułu jest ocena postępów w negocjacjach Rundy Doha osiągniętych podczas dwóch ostatnich Konferencji Ministerialnych i próba określenia możliwości zakończenia rokowań. Analiza wyników negocjacji podczas dwóch ostatnich Konferencji Ministerialnych Światowej Organizacji Handlu pokazuje, że po kilkunastu latach bezowocnych rokowań kraje członkowskie były wreszcie gotowe na pewne ustępstwa i udało się wynegocjować ograniczony pakiet porozumień. Jednak zakończenie negocjacji w innych obszarach negocjacji nie wydaje się możliwe i konieczne staje się poszukiwanie innych dróg postępu w dalszej liberalizacji światowego handlu.

Słowa kluczowe: Światowa Organizacja Handlu, Runda Doha, międzynarodowa polityka handlowa w XXI wieku

Wprowadzenie

Światowa Organizacja Handlu (*World Trade Organization* – WTO) rozpoczęła działalność 1 stycznia 1995 roku, a jej utworzenie było efektem zakończenia trwających od 1986 roku negocjacji Rundy Urugwajskiej GATT – porozumienia, które stanowiło podstawę liberalizacji polityki handlowej na świecie od zakończenia II wojny światowej. Efektem kolejnych rund GATT był znaczący wzrost otwartości handlowej krajów, które były jego sygnatariuszami. Dalsze postępy w liberalizacji światowych obrotów miały odbywać się na forum nowo utworzonej organizacji. Kolejna runda wielostronnych negocjacji handlowych, rozpoczęta w 2001 roku, miała zostać zakończona w ciągu 3 lat i przynieść znaczące rozszerzenie zakresu dziedzin będących przedmiotem multilateralnych zasad handlu. Należały do nich, oprócz handlu towarami i produktami rolnymi, także usługi, inwestycje, prawa własności intelektualnej, polityka konkurencji czy ochrona środowiska. Bogaty program Rundy Doha stał się jednak jedną z przyczyn powolnego postępu w negocjacjach, którego konsekwencją było niezakończenie Rundy w zakładanym początkowo terminie.

Cechą charakterystyczną negocjacji w ramach GATT, a obecnie WTO, jest podejście, że nic nie jest uzgodnione, dopóki wszystko nie zostanie uzgodnione. W przeszłości starano się ograniczać do zawierania kompromisów w ramach pewnych obszarów zagadnień, co

* dr Monika Wojtas, Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, e-mail: mwojtas@hektor.umcs.lublin.pl.

jest efektem powoływania odrębnych tematycznych grup negocjacyjnych. Próby powiązania zagadnień podejmowane były zazwyczaj na początku i na końcu negocjacji. Takie kompromisy były zwykle zawierane na najwyższym szczeblu politycznym i pod znaczną presją czasu (Hoekman, Kostecki, 2002, s. 119). W efekcie Konferencje Ministerialne WTO, które stanowią najwyższy organ władzy w strukturze organizacji, były od początku wykorzystywane jako wydarzenia o potencjalnej możliwości zakończenia rozmów.

Rokowania Rundy Doha pozostają otwarte, jednak przyspieszenie realizacji programu można zaobserwować w czasie dwóch ostatnich Konferencji Ministerialnych, które odbyły się na Bali w Indonezji w grudniu 2013 roku oraz w Nairobi w Kenii w grudniu 2015 roku. Celem artykułu jest ocena postępów w negocjacjach Rundy Doha osiągniętych podczas dwóch ostatnich Konferencji Ministerialnych i próba określenia możliwości zakończenia rokowań. Do realizacji tego celu wykorzystana została metoda krytycznej analizy źródeł – zarówno oficjalnych dokumentów WTO, jak i artykułów naukowych oraz doniesień prasowych.

1. Negocjacje Rundy Doha w latach 2001–2012

Początkowe lata działalności Światowej Organizacji Handlu przyczyniły się do znaczącego poszerzenia katalogu zagadnień, które miała podjąć w swojej dalszej pracy. Już pierwsza Konferencja Ministerialna w Singapurze w 1996 roku uwzględniała nowe obszary negocjacji (tzw. tematy singapurskie), takie jak: handel a środowisko, standardy rynku pracy, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, politykę konkurencji i uproszczenie procedur w handlu zagranicznym, czyli ułatwienia handlowe (*trade facilitation*) (Gallagher, 2005, s. 32–33). Jednak rozpoczęcie nowej rundy negocjacji okazało się o wiele trudniejsze niż zakładano. Nieudana była próba otwarcia rokowań na Konferencji Ministerialnej w Seattle w 1999 roku (Das, 2000, s. 188–191), a Konferencja Ministerialna w Doha w Katarze w 2001 roku, która ostatecznie doprowadziła do rozpoczęcia rundy, pokazała także znaczące różnice stanowisk uczestników, którzy jednak wyrażali przekonanie o konieczności dalszej współpracy i rozwiązywania spornych problemów na drodze negocjacji (Gallagher, 2005, s. 96–99).

W centrum zainteresowania rundy miały znaleźć się problemy krajów rozwijających się, czego wyrazem było określenie zawierającego 21 punktów programu jako *Doha Development Agenda* – Runda Rozwoju (Wojtas, 2008, s. 220–222). Jednak szybko okazało się, że dotychczasowy sposób prowadzenia negocjacji nie przynosi oczekiwanych efektów. Zdecydowana postawa krajów rozwijających się podczas zerwanej Konferencji Ministerialnej w Cancun w 2003 roku sprawiła, że zmieniono formułę dalszych negocjacji realizowanych odąd poprzez spotkania przedstawicieli różnych grup negocjacyjnych. Szczególnie istotne były rozmowy w ramach tzw. Grupy Pięciu (*Five Interested Parties* – FIP), do której należały UE, USA, Brazylia, Indie oraz Australia (Clapp, 2007, s. 45–47). Jednak ani to, ani wyłączenie z programu negocjacji najbardziej problematycznych zagadnień w lipcu 2004 roku, ani zawieszenie rundy przez Dyrektora Generalnego Pascala Lamy w lipcu 2006 roku

(Wojtas, 2008, s. 220) nie wpłynęły na zwiększenie skłonności członków WTO do czynienia ustępstw, których efektem mogłoby być zakończenie rundy.

Do przełomu nie doprowadziło także spotkanie krajów członkowskich WTO w Genewie w lipcu 2008 roku, nazywane mini Konferencją Ministerialną (*Mini-Ministerial*) – (uzgodniono 18 z 20 poruszanych zagadnień), a przyczyną były różnice stanowisk dotyczących sektora rolnego (Wojtas, 2013, s. 52–62). W kolejnych latach kraje w większym stopniu zajmowały się przeciwdziałaniem skutkom kryzysu gospodarczego i nie podejmowały konkretnych rozmów mimo powtarzających się deklaracji poszczególnych krajów, jak i grupy G20, o chęci jak najszybszego zamknięcia Rundy Rozwoju.

Ożywienie negocjacji nastąpiło w grudniu 2012 roku, kiedy opublikowana została seria raportów przewodniczących najważniejszych grup negocjacyjnych. Największe postępy w negocjacjach dotyczyły: ułatwień handlowych, rolnictwa, specjalnego traktowania krajów rozwijających się, zagadnień dotyczących grupy krajów najsłabiej rozwiniętych (LDCs) czy rozstrzygania sporów, podczas gdy np. negocjacje w dziedzinie handlu usługami utkwily w martwym punkcie. Przedstawione teksty miały na celu wyłonienie tych obszarów negocjacji, które będą mogły zostać zakończone porozumieniem na IX Konferencji Ministerialnej WTO na Bali w grudniu 2013 roku (Wojtas, 2013, s. 52–62).

2. Przyczyny i przebieg IX Konferencji Ministerialnej WTO – Bali (Indonezja)

Intensywne negocjacje w roku 2013 toczyły się w atmosferze politycznej presji na osiągnięcie porozumienia. Negocjatorzy zdawali sobie sprawę, że brak postępu w negocjacjach będzie oznaczał koniec Rundy Doha. Jednocześnie szybko stało się jasne, że potencjalne porozumienie będzie dotyczyć jedynie niewielkiego wycinka zagadnień, a ważną częścią negocjacji powinno być nie tylko osiągnięcie kompromisu co do tzw. *Doha lite*, ale także, a może przede wszystkim, ustalenie programu na przyszłość (Bellmann, 2014). Początkowo teksty porozumień zawierały ogromną ilość fragmentów umieszczonych w nawiasach (600) – co oznaczało konieczność dalszych uzgodnień. Stopniowo udało się zmniejszyć ich liczbę do 53 w przededniu Konferencji. Zróżnicowane stanowiska członków WTO doprowadziły jednak do tego, że nie udało się osiągnąć porozumienia przed rozpoczęciem spotkania na Bali, które w założeniach nie miało być sesją negocjacyjną, a jedynie forum, gdzie miały zostać zaprezentowane wcześniejsze ustalenia (Wilkinson, Hannah, Scott, 2014, s. 1036–1037).

Ważnym czynnikiem, który wpłynął na ostateczny wynik rozmów na Bali, była zmiana na stanowisku Dyrektora Generalnego WTO we wrześniu 2013 roku. Został nim Roberto Azevêdo, który przez ostatnie 5 lat pełnił funkcję ambasadora Brazylii przy WTO i jako jedyny spośród kandydatów miał doświadczenie w funkcjonowaniu w strukturach Światowej Organizacji Handlu. Jego determinacja w dążeniu do osiągnięcia porozumienia sprawiła,

że ostatecznie, po 5 dniach negocjacji, podpisano Deklarację Ministerialną zawierającą tzw. Pakiet z Bali (Bellmann, 2014).

Kilka dni przed rozpoczęciem obrad Azevêdo ogłosił, że negocjacje Rundy ponownie znalazły się w impasie, a członkowie WTO nie są zdecydowani na podejmowanie trudnych politycznych decyzji. W efekcie delegaci przyjeżdżający do Indonezji 2 grudnia 2013 roku, podobnie jak opinia publiczna, nie liczyli na wiele (ICTSD, 2013a, s. 1).

Szczególnie kontrowersyjnym zagadnieniem była kwestia warunków gromadzenia zapasów przez władze publiczne do celów bezpieczeństwa żywnościowego oraz krajowej pomocy żywnościowej. Proponowane rozwiązanie – tzw. klauzula pokoju pozwalająca na tworzenie zapasów przez 4 lata – nie było do zaakceptowania zwłaszcza dla Indii, ale zastrzeżenia wyrażały także Boliwia, Wenezuela, Kuba, RPA i Kenia. Stopniowo jednak negocjatorzy z tych krajów dali się przekonać do zmiany swoich stanowisk. Nieugięty pozostał jedynie indyjski minister handlu Anand Sharma (ICTSD, 2013b, s. 1). Dyrektor Generalny Roberto Azevêdo nie dawał za wygraną – w efekcie mające zakończyć się w piątek 7 grudnia rano negocjacje przedłużono do sobotniego poranka, kiedy ogłoszono, iż udało się osiągnąć porozumienie w sprawie „Pakietu z Bali”, który obejmował 10 umów, które można podzielić na trzy główne filary: porozumienie dotyczące ułatwień handlowych, postęp w negocjacjach rolnych oraz uzgodnienia dotyczące traktowania krajów słabo rozwiniętych (ICTSD, 2013c, s. 1–2). Ciężka praca Dyrektora Generalnego, który w czasie trwania konferencji odbył osobiste rozmowy z przedstawicielami ponad 45 delegacji, wyjaśniając proponowane zapisy, przyniosła sukces po 12 latach od rozpoczęcia Rundy Doha (Wilkinson, Hannah, Scott, 2014, s. 1038).

3. „Pakiet z Bali” i próby jego realizacji

Za najważniejszy element i jednocześnie największy sukces „Pakietu z Bali” uznano porozumienie dotyczące ułatwień handlowych (*Trade Facilitation Agreement* – TFA). TFA przewiduje przyspieszenie oraz obniżenie kosztów procedur celnych. Porozumienie obejmuje 14 artykułów określających zasady dotyczące kwestii przejrzystości procedur, korupcji, a także pomocy państwom rozwijającym się we wzmocnieniu infrastruktury, szkoleniu służb celnych oraz pomocy finansowej we wdrażaniu postanowień porozumienia. Każde państwo członkowskie ma również publikować i aktualizować informacje dotyczące wszystkich dokumentów wymaganych przy przewozie towarów przez granicę. TFA nakłada też na członków WTO obowiązek konsultacji z przedstawicielami handlu nowych przepisów prawnych, które dotyczą przewozu i dopuszczania towarów do obrotu. Jeśli chodzi o zakres zobowiązań, to TFA zawiera zarówno zapisy wiążące, jak i takie, których implementacja nie jest bezwzględnie wymagana. Specjalne zasady dotyczące stosowania zapisów porozumienia dotyczą krajów najslabiej rozwiniętych (LDCs) (WTO, 2015, s. 41–43).

OECD przewiduje, że wprowadzenie w życie zapisów TFA przyczyni się do obniżenia kosztów handlu na świecie od 12,5 do 17,5%. Szczególnie znaczący spadek kosztów ma

dotyczyć krajów słabo rozwiniętych (*low and lower middle income countries*). Najistotniejszym źródłem potencjalnych korzyści mają być ułatwienia w obszarze formalności i procedur celnych (OECD, 2015, s. 1–2).

W „Pakiecie z Bali” przyjęto także rozwiązania dotyczące handlu rolnego – przede wszystkim tymczasowe zapisy w sprawie wyłączenia zapasów żywnościowych magazynowanych przez państwa rozwijające się na wypadek klęski głodu z ogólnego reżimu środków krajowych powodujących zakłócenia w handlu. Postanowiono o wprowadzeniu 4-letniego okresu przejściowego do czasu osiągnięcia ostatecznego porozumienia. Jedynym krajem, którego publiczne magazynowanie żywności byłoby niezgodne z zapisami porozumienia o rolnictwie, gdyby nie powyższe zapisy, są Indie. W związku z tym część krajów była skłonna przyznać Indiom specjalne wyłączenie dotyczące tych zapisów. Temu jednak zdecydowanie sprzeciwiał się Pakistan. W efekcie postanowiono o przyjęciu prowizorycznego rozwiązania i powrocie do tematu w przyszłości (Wilkinson, Hannah, Scott, 2014, s. 1041–1044). Wśród decyzji dotyczących rolnictwa w ramach „Pakietu z Bali” uzgodniono dalsze ograniczanie subsydiów eksportowych oraz potwierdzono polityczną wolę do ich likwidacji w przyszłości. Przyjęto również zobowiązanie do bardziej przejrzystego zarządzania kontyngentami taryfowymi, które przysługują w ramach tzw. kwot minimalnego dostępu do rynku. W przypadku handlu bawełną podjęto decyzję o wyeliminowaniu wsparcia do eksportu bawełny przez kraje rozwinięte (Skrzypczyńska, 2014, s. 197).

Jeśli chodzi o zagadnienia związane z rozwojem, zatwierdzono cztery dokumenty dotyczące: zniesienia ceł i ograniczeń ilościowych na eksport z państw najsłabiej rozwiniętych (LDC), objęcia LDC uproszczonymi, preferencyjnymi regułami pochodzenia, preferencyjnego dostępu LDC do rynku usług państw rozwiniętych, mechanizmu monitorowania w odniesieniu do szczególnego traktowania państw rozwijających się. Pierwszy element pakietu – bezcełowy dostęp do rynku krajów rozwiniętych (*Duty Free, Quota Free*) – ma w rzeczywistości niewielkie znaczenie ze względu na to, że ok. 97% eksportu z krajów najsłabiej rozwiniętych było objętych tą zasadą jeszcze przed Konferencją Ministerialną na Bali. Jeśli chodzi o reguły pochodzenia, to badania pokazały, że koszty uzyskania certyfikatów pochodzenia stanowią ok. 5% wartości eksportu, co sprawia, że najsłabiej rozwinięte kraje nie korzystały z przyznanych im preferencji, a bardziej uzasadnione ekonomicznie było zapłacenie cła. Szczególnie korzystnym elementem Pakietu dla LDC wydaje się być przyznanie 15-letniego okresu preferencyjnego dostępu do rynków usług krajów rozwiniętych, co zostało uzgodnione już na Konferencji Ministerialnej w Genewie w 2011 roku (Bhattacharya, Mikić, 2015, s. 1).

Przyjęcie Protokołu oznaczającego wejście w życie porozumienia o ułatwieniach handlowych miało być zrealizowane do końca lipca 2014 roku, jednak ze względu na spór dotyczący możliwości gromadzenia zapasów żywności terminu tego nie udało się dotrzymać i został wydłużony do końca lipca 2015 roku. Powodem były zagadnienia niezwiązane bezpośrednio z treścią TFA, ale raczej powiązanie jej z innymi tematami negocjacyjnymi w ramach „Pakietu z Bali” (UNCTAD, 2015, s. 51–53). Odmawiając przyjęcia Protokołu, Indie

zablokowały proces ratyfikacji porozumienia domagając się wprowadzenia stałych, a nie tymczasowych rozwiązań dotyczących gromadzenia zapasów żywności. Dopiero decyzja o przedłużeniu klauzuli pokoju dotyczącej magazynowania żywności do czasu wynegocjowania stałego rozwiązania tego problemu sprawiła, że w listopadzie 2014 roku Protokół został przyjęty. Oznaczało to włączenie TFA do katalogu porozumień WTO oraz otwarcie procesu ratyfikacji (ICTSD, 2014, s. 1–2). Wejście porozumienia w życie wymaga ratyfikacji przez 2/3 członków WTO (108). Pierwszym krajem, który ratyfikował TFA, był Hongkong (w grudniu 2014 r.) a do 16 marca 2016 roku dokument zaakceptowało 70 krajów członkowskich (WTO, 2016).

4. Przebieg i wyniki Konferencji Ministerialnej w Nairobi

Podstawowym zadaniem w czasie miesięcy poprzedzających Konferencję Ministerialną w Nairobi było osiągnięcie kompromisu w trzech kluczowych obszarach negocjacji Rundy Doha – handlu rolnym, dostępie do rynków nierolnych (NAMA) oraz usługach, nawet jeśli porozumienie dotyczyłoby jedynie ograniczonego zakresu zagadnień. Jednak przewidywania w samej organizacji były bardzo ostrożne, a woli daleko idącego kompromisu nie wykazywał żaden z głównych uczestników negocjacji, jak Stany Zjednoczone czy Chiny (Harbinson, 2015, s. 1).

Intensywne rozmowy prowadzone od 15 do 18 grudnia 2015 roku doprowadziły do uzgodnienia zapisów „Pakietu z Nairobi”. Dotyczyły one przede wszystkim handlu rolnego. Efekt X Konferencji Ministerialnej ogłoszono jako wielki sukces, tymczasem w przypadku najistotniejszych tematów negocjacyjnych szczególnych postępów nie zanotowano.

Najważniejszym osiągnięciem Konferencji Ministerialnej w Nairobi było rozszerzenie zakresu porozumienia w sprawie handlu produktami technologii informatycznych (ITA). Negocjacje z udziałem 53 krajów członkowskich WTO rozpoczęto 3 lata wcześniej, a ich efektem było podpisanie porozumienia ITA-II, które przewiduje zniesienie stawek celnych na 201 produktów IT i dotyczy 90% obrotów handlowych w tym sektorze (Ramdoo, 2016, s. 6).

Kolejnym elementem „Pakietu” są uzgodnienia dotyczące stosowania subsydiów eksportowych w rolnictwie, które mają zostać zniesione z wyjątkiem subsydiów do produkcji mleczarskiej, wieprzowiny i produktów przetworzonych – w ich przypadku okres stosowania subsydiów eksportowych wydłużono do 2020 roku. Krajom rozwijającym się umożliwiono utrzymanie subsydiów do 2018 roku, a w przypadku subsydiów finansujących koszty transportu i marketingu wydłużono ten okres o kolejne 5 lat. Szczególne warunki funkcjonowania przewidziane zostały w przypadku kredytów eksportowych przedsiębiorstw eksportowych z sektora publicznego. Osiągnięto także nowe porozumienie dotyczące handlu bawełną (Hepburn, 2016, s. 8–9). Kraje rozwinięte mają możliwość skorzystania ze specjalnego mechanizmu ochrony rynku (*Special Safeguard Mechanism* – SSM), który pozwala na czasowe zwiększenie wysokości stawek celnych na produkty rolnictwa (OECD, 2016, s. 2).

„Pakiet z Nairobi” obejmował także preferencyjne warunki dla grupy krajów najslabiej rozwiniętych. Jego zapisy poszerzają zakres preferencji przewidziany w czasie Konferencji na Bali i obejmują: zniesienia cel i ograniczeń ilościowych na eksport z państw najslabiej rozwiniętych, objęcie LDC uproszczonymi, preferencyjnymi regułami pochodzenia, preferencyjnego dostępu LDC do rynku usług państw rozwiniętych, mechanizmu monitorowania w odniesieniu do szczególnego traktowania państw rozwijających się (Ramdoo, 2016, s. 6).

Jednak w przypadku wielu ważnych obszarów negocjacji postępów nie zanotowano – np. jeśli chodzi o subsydia w rybołówstwie, które prowadzą do nadmiernej eksploatacji zasobów morskich czy w przypadku zagadnień związanych z procedurami antydumpingowymi. Nie mówiąc już o najważniejszych tematach, takich jak dostęp do rynku towarów przemysłowych (NAMA) czy handel usługami. Kraje nie mogą też zgodzić się co do tego, czy Agenda Doha powinna być przedmiotem dalszych negocjacji, czy też należałoby oficjalnie ogłosić zakończenie rundy i rozpocząć zupełnie nowy etap funkcjonowania WTO (Fried, 2016).

Uwagi końcowe

Przeprowadzona analiza pozwala na dość krytyczną ocenę wyników negocjacji handlowych prowadzonych na forum WTO. Należy jednak podkreślić, po kilkunastu latach organizowanej na forum WTO rundy wielostronnych negocjacji handlowych Konferencje Ministerialne na Bali w 2013 roku i w Nairobi w 2015 roku przyniosły wreszcie pewne konkretne efekty. Udało się osiągnąć porozumienia dotyczące ułatwień handlowych oraz preferencji dla krajów najslabiej rozwiniętych. Jednak TFA wciąż podlega procesowi ratyfikacji i data wprowadzenia jej w życie jest niepewna. Tymczasem uzgodnione preferencje dla LDC są często mniej korzystne niż jednostronnie przyznane przez kraje rozwinięte warunki dostępu do rynków. Problemem pozostaje polityka handlowa Stanów Zjednoczonych, których otwarcie rynku dla krajów najslabiej rozwiniętych dotyczy jedynie 80% pozycji taryfowych, a ograniczenia w dostępie dotyczą pracochłonnych sektorów, takich jak tekstylia, odzież i obuwie (Elliott, 2016, s. 12). Postęp w dziedzinie negocjacji rolnych, w tym zwłaszcza likwidacji subsydiów eksportowych, jest niewielki, a kolejne deklaracje o zaprzestaniu subsydiowania mają coraz mniejszą wiarygodność po tym, jak na Konferencji Ministerialnej w Hongkongu w 2005 roku zadeklarowano zniesienie subsydiów do końca roku 2013 (ICTSD, 2015, s. 3).

Ogłaszane co jakiś czas opinie o bezcelowości dalszego przeciągania negocjacji Rundy Doha oraz apele o ogłoszenie jej końca i rozpoczęcie zupełnie nowych rokowań wydają się być coraz bardziej uzasadnione. Warunki funkcjonowania gospodarki światowej w ciągu ostatnich kilkunastu lat istotnie się zmieniły, a Agenda Doha nie uwzględnia tych tendencji.

Co można uznać za podstawowe przyczyny niepowodzenia negocjacji i braku perspektyw osiągnięcia skutecznego porozumienia? Przede wszystkim liczba członków WTO wzrosła od czasu rozpoczęcia Rundy. Organizacja skupia już 164 kraje o bardzo różnorodnych

gospodarkach i poziomie rozwoju. Spośród nich 78% stanowią kraje rozwijające się – a osiągnięcie kompromisu w tak dużym i zróżnicowanym gronie nie wydaje się możliwe, zwłaszcza w połączeniu z zasadą jednolitego zobowiązania, która przewiduje, że nic nie jest uzgodnione, dopóki wszystko nie zostanie uzgodnione. Powoduje to, że nawet tematy, co do których możliwe byłoby szybkie wprowadzenie nowych zasad w życie, są przedłużane i stają się kartą przetargową w negocjacjach dotyczących zupełnie z nimi niezwiązanych obszarów. Taki los spotkał m.in. porozumienie w sprawie ułatwień handlowych. Nastąpiła też zasadnicza zmiana układu sił w gospodarce. Przywództwo gospodarcze Stanów Zjednoczonych zmniejszyło się w wyniku spowolnienia wzrostu gospodarczego, kontrowersyjnych działań w ramach amerykańskiej polityki zagranicznej czy małego zainteresowania liberalizacją handlu prezydenta Baracka Obamy. W związku z tym ciężar prowadzenia negocjacji także zaczął się przesuwać – z dominacji USA i Unii Europejskiej w negocjacjach w kierunku krajów rozwijających się. Szczególną rolę w negocjacjach Rundy Doha zaczęły odgrywać zwłaszcza Indie i Brazylia, której ambasador przy WTO został w 2013 roku wybrany Dyrektorem Generalnym WTO. Jednocześnie kraje rozwijające się już w momencie rozpoczęcia negocjacji nowej rundy wyrażały duże rozczarowanie dotychczasowymi efektami funkcjonowania w Światowej Organizacji Handlu. Dotyczyło to zwłaszcza wyników negocjacji Rundy Urugwajskiej w zakresie handlu rolnego, tekstyliów czy ogólnie kosztów wdrażania zapisów porozumień. Skutkiem była negatywna postawa krajów rozwijających się wobec wszelkich propozycji dalszej liberalizacji. Próby rozwiązania tego impasu poprzez oferowanie specjalnego traktowania tej grupy krajów doprowadziły do zmniejszenia znaczenia jednej z podstawowych zasad WTO – zasady wzajemności. Zmieniła się także sytuacja makroekonomiczna. W 2008 roku rozpoczął się globalny kryzys finansowy, który następnie przeobraził się w kryzys gospodarczy czy kryzys finansów publicznych w strefie euro – ich konsekwencją był nie tylko brak zainteresowania liberalizacją handlu, ale w wielu przypadkach próby powrotu do polityki protekcjonistycznej (Jones, 2015, s. 7–9). Zmienił się także sposób prowadzenia działalności gospodarczej, w którym coraz większe znaczenie odgrywają globalne łańcuchy wartości (por. Białowąs, 2013, s. 9–18), które wymykają się zarówno dotychczasowym regulacjom porozumień WTO, jak i tym, które są przedmiotem negocjacji Rundy Doha. Warto także zauważyć, że proces liberalizacji światowego handlu trwa od blisko 60 lat. Osiągnięty poziom liberalizacji jest na tyle znaczący, że pozostały sprawy, co do których osiągnięcie kompromisu jest bardzo trudne. Jak w związku z tym wyjść z impasu? Interesująca wydaje się propozycja prowadzenia dalszych negocjacji w formie tzw. Klubów MFN, czyli porozumień negocjowanych nie przez wszystkich członków WTO, ale zainteresowaną grupę i wdrażanych w oparciu o Klauzulę Najwyższego Uprzywilejowania. Przykładem takiego porozumienia jest ITA i ITA-II, które dotyczą handlu produktami technologii informacyjnych. Objęcie porozumieniem dostatecznie dużej liczby krajów realizujących znaczącą część obrotów, których dotyczy negocjowane porozumienie (tzw. koncepcja masy krytycznej) powoduje, że rozwiązanie przyjęte przez grupę krajów *de*

facto dotyczy handlu światowego (Hoekman, Mavroidis, 2015). Potwierdzeniem słuszności takiego podejścia może być także wzrost znaczenia regionalnych porozumień handlowych, które dotyczą zagadnień wykraczających poza to, co jest przedmiotem zapisów porozumień administrowanych przez WTO.

Literatura

- Bhattacharya, D., Mikić, M. (2015). *Least Developed Countries and Trade: Challenges of Implementing the Bali Package*. Bangkok: United Nations ESCAP.
- Białowąs, T. (2013). Międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji a pozycja krajów OECD w światowym handlu towarowym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 787. Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka*, 7, 9–18.
- Clapp, J. (2008). WTO Agriculture Negotiations and the Global South, W: D. Lee, R. Wilkinson (red.), *The WTO after Hongkong*. London–New York: Routledge.
- Das, D.K. (2000). Debacle At Seattle. *Journal of World Trade*, 34 (5).
- Elliott, K.A. (2015). *Trade Preferences for the LDCs: Opportunities not Panaceas*. The E15 Initiative.
- Fried, J. (2016). *After Nairobi, what Lies Ahead for World Trade?* World Economic Forum.
- Gallagher, P. (2005). *The First ten Years of the WTO. 1995–2005*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harbinson, S. (2015). „Either he’s Dead, or my Watch has Stopped”: The WTO’s Nairobi Ministerial Conference must be clear about the future of the Doha Round. *ECIPE Bulletin*, 6.
- Hoekman, B., Kostecki, M.M. (2002). *Ekonomia światowego systemu handlu*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Hoekman, B., Mavroidis, P. (2016). *MFN Clubs and Scheduling Additional Commitments in the GATT: Learning from the GATS*. Robert Schuman Centre for Advanced Studies, Global Governance Programme 211.
- ICTSD (2013a). Uncertainty Looms as Trade Ministers Arrive for Bali Meeting. *Bridges Daily Update*, 1.
- ICTSD (2013b). „Peace Clause” Controversy Pushes Bali Deal Into Eleventh Hour. *Bridges Daily Update*, 4.
- ICTSD (2013c). Historic Bali Deal to Spring WTO, Global Economy Ahead. *Bridges Daily Update*, 5.
- ICTSD (2014). WTO Members Sign off on Food Stocks, Trade Facilitation Decisions. *Bridges*, 18 (40).
- ICTSD (2015). Overview of Outcomes of WTO’s 10th Ministerial in Nairobi. *Bridges Daily Update*, 5.
- OECD (2015). *Implementation of the WTO Trade Facilitation Agreement: The Potential Impact on Trade Costs*. Paris.
- OECD (2016). *What does the Nairobi Package imply for agriculture*. Paris.
- Skrzypczyńska, J. (2014). „Pakiet z Bali” a perspektywa zakończenia Rundy z Doha WTO. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 369 (2), 195–202.
- UNCTAD (2015). *World Economic Situation and Prospects 2015*. Geneva.
- Wojtas, M. (2008). Potencjalne korzyści z Rundy Doha dla krajów rozwiniętych i rozwijających się. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H*, 42, 219–234.
- Wojtas, M. (2013). Liberalizacja wymiany handlowej na forum Światowej Organizacji Handlu. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 787. Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka*, 7, 53–62.
- WTO (2015). *World Trade Report 2015*. Geneva.

DOHA ROUND NEGOTIATIONS – PROGRESS DURING BALI AND NAIROBI MINISTERIALS

Abstract: The aim of this paper is to evaluate progress in WTO multilateral trade negotiations started in Doha in 2001. After over a decade of impass the two latest Ministerial Conferences – in Bali and in Nairobi brought about some results however limited to selected areas of Doha Development Agenda. Completing the round does not seem plausible at this time and it is necessary to look for better ways and new solutions to achieve progress in trade liberalization.

Keywords: World Trade Organization, Doha Round, 21st century multilateral trade policy

Cytowanie

Wojtas, M. (2016). Negocjacje Rundy Doha – postępy w czasie Konferencji Ministerialnych w Bali i Nairobi. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 3 (81), 275–284. DOI: 10.18276/frfu.2016.81-24.