

Jerzy Rymarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: jerzy.rymarczyk@ue.wroc.pl

**POROZUMIENIE WTO O UŁATWIENIACH
W HANDLU I JEGO POTENCJALNE EFEKTY**

**WTO AGREEMENT ON TRADE FACILITATION
AND ITS POTENTIAL EFFECTS**

DOI: 10.15611/pn.2018.523.30
JEL Classification: F15, F36

Streszczenie: W 2017 r. weszło w życie zawarte w 2014 r. Porozumienie o ułatwieniach w handlu WTO (*Trade Facilitation Agreement – TFA*), po tym jak zostało ono ratyfikowane przez parlamenty 2/3 krajów członkowskich. Celem TFA jest ułatwienie handlu towarowego i doprowadzenie do obniżenia kosztów transakcyjnych poprzez harmonizację różnorodnych procedur i praktyk, które mają miejsce w międzynarodowej wymianie handlowej. Szacuje się, że w wyniku pełnego wdrożenia TFA eksport światowy będzie wzrastał o ok. 2,7% rocznie, a globalny PKB o ok. 0,5%. Znacznie większe niż przeciętne korzyści mogą osiągnąć kraje rozwijające się, które ponadto w zakresie wdrażania TFA potraktowane zostały priorytetowo i uzyskały na ten cel pomoc finansową. Można ocenić, że oprócz efektów ekonomicznych TFA stanowi ważny wkład w kształtowanie wielostronnego systemu handlowego.

Słowa kluczowe: TFA, WTO, OECD, handel międzynarodowy, bariery handlowe, regionalizacja.

Summary: In 2017, the Agreement on Trade Facilitation Agreement (TFA) concluded in 2014 and ratified later on by the parliaments of 2/3 of the member countries entered into force. It facilitates trade in goods and reduces transaction costs by harmonizing the various procedures and practices that occur in international trade. It is estimated that as a result of full TFA implementation world exports will increase by approx. 2.7% annually, and global GDP by approx. 0.5%. The increase in export diversification is likely to be achieved by developing countries, which, in addition, have been prioritized in the implementation of TFA and have received financial assistance for this purpose. It can be assessed that in addition to economic effects TFA is an important contribution to shaping the multilateral trading system.

Keywords: TFA, WTO, OECD, international trade, trade barriers, regionalization.

1. Wstęp

Zawarte w 2014 r. między członkami Światowej Organizacji Handlu (WTO) Porozumienie o ułatwieniach w handlu (*Trade Facilitation Agreement* – TFA) weszło oficjalnie w życie w 2017 r., po tym jak zostało ratyfikowane przez parlamenty 2/3 państw członkowskich¹. Wdrożenie TFA powinno ułatwić handel towarowy i doprowadzić do obniżenia kosztów transakcyjnych poprzez harmonizację różnorodnych procesów, które dokonują się w międzynarodowej wymianie handlowej. Ma to szczególne znaczenie dla rozwijających się światowych sieci produkcyjnych. Zakłada się, że dzięki redukcji kosztów nastąpi poprawa efektywności ich produkcji, co może być znaczącym wkładem do globalnego wzrostu gospodarczego.

Ponadto TFA stanowi ważny wkład w kształtowanie wielostronnego systemu handlowego. Ma to szczególne znaczenie w sytuacji ostatecznego zerwania negocjacji w ramach rundy Doha. Fiasko tej rundy spowodowało nasilenie tendencji do zawierania regionalnych i bilateralnych umów handlowych, a także działań protekcyjnych. Wraz z rosnącą regionalizacją międzynarodowej polityki handlowej multilateralna polityka w ramach WTO postrzegana była z coraz większym sceptycyzmem z powodu rozbieżności interesów między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się. FTA jest pierwszym wielostronnym porozumieniem od czasu powstania WTO w 1995 r. Oprócz oczekiwanych efektów ekonomicznych jest ono politycznym sukcesem zwolenników wolnego handlu w gospodarce światowej.

Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie najważniejszych postanowień TFA oraz ukazanie potencjalnych korzyści, które po wdrożeniu porozumienia mogą wynikać dla uczestników handlu międzynarodowego. Podstawę analizy i oceny stanowiły tekst TFA, dokumenty i opracowania WTO i OECD oraz krajowe i zagraniczne artykuły z tego zakresu.

2. Najważniejsze elementy TFA

Porozumienie składa się z 3 sekcji (FTA). W sekcji 1 (art. 1-12) szczegółowo określone zostały podstawowe reguły i ułatwienia w handlu. Ich szczegółowy przegląd zawiera tab. 1. Mianowicie FTA zobowiązuje sygnatariuszy do transparentnego przygotowywania i przekazywania informacji, ustala wytyczne dotyczące odprawy celnej towarów i ujednocila formalności związane z handlem transgranicznym. Szczególny nacisk położony został również na przejrzystość, bezstronność i zapobieganie dyskryminującym zachowaniom w relacjach handlowych. Określony został także sposób obsługi tranzytu towarów.

Niezmiernie ważną cechą FTA jest wyraźne wsparcie krajów rozwijających się. W sekcji II (art. 13-22) określone zostały szczególne reguły dla krajów rozwija-

¹ Lista krajów, które już ratyfikowały porozumienie, zob. World Trade Organization, *Ratifications list*, <http://www.tfafacility.org/ratifications>.

jących się (*Developing Countries – DCs*) i grupy krajów najsłabiej rozwiniętych (*Least Developed Countries – LDCs*). Wskazane kraje są wyraźnie zobowiązane do wdrożenia tylko tych środków, które są adekwatne do ich stopnia rozwoju i mieszczą się w ramach możliwości administracyjnych krajowych instytucji. W tym celu przepisy zostały podzielone na 3 kategorie. Kategoria A obejmuje środki, które kraje rozwijające się muszą wdrożyć wraz z wejściem w życie TFA, a w przypadku grupy LDCs – dopiero po upływie roku od jego wejścia. Do kategorii B należą środki, które muszą być przyjęte po okresie przejściowym. Natomiast do kategorii C przypisane zostały reguły, w celu wdrożenia których kraje rozwijające się otrzymają od WTO specjalną pomoc. Poszczególne kraje samodzielnie określają, które środki i w jakiej formie zostaną skategoryzowane. Reguły różnią się przy tym dla DCs i LDCs. Pozwala to krajom rozwijającym się na wdrażanie TFA w tempie indywidualnym, odpowiednio do ich możliwości. Ponieważ implementacja TFA pociąga za sobą koszty, które mogą być szczególnie problematyczne dla tej grupy państw, przewidziano, że poszczególne kraje otrzymają finansowe i techniczne wsparcie. Środki na ten cel pochodzić będą od krajów – donatorów. Dla przepływu informacji i koordynacji państw – darczyńców i krajów – beneficjentów utworzono specjalny instrument (*Trade Facilitation Agreement Facility – TFAF*).

Kończącą część umowy stanowi sekcja III (art. 23-24), która zawiera m.in. postanowienie, że każdy członek TFA musi powołać komitet do spraw ułatwień w handlu dla wdrożenia umowy i ułatwienia przyszłej koordynacji. Ponadto powołany zostanie komitet wyższego szczebla (*committee on trade facilitation*) w celu pomocy w rozwiązywaniu problemów krajów członkowskich oraz kontroli wdrażania TFA. Kontrola ta dokonana zostanie najpierw po czterech latach od wejścia w życie umowy, a następnie odbywać się będzie regularnie, przynajmniej raz w roku.

Z kluczowych postanowień TFA wynika, że służy ona przede wszystkim standaryzacji i uproszczeniu procedur odnoszących się do przywozu, wywozu i tranzytu towarów w krajach WTO. Oferuje potencjał w celu znacznego obniżenia kosztów wymiany i – co z tym związane – wsparcia handlu i wzrostu gospodarczego w świecie.

Tabela 1. Przegląd środków ułatwiających handel zawartych w TFA WTO

Uregulowania TFA	Szczegóły
1	2
Art. 1: Przepływ informacji	<ul style="list-style-type: none"> • Postanowienia dotyczące publikowania informacji w odniesieniu do procesu handlowego, regulacji, opłat, klasyfikacji towarów oraz warunków konkurencji. • Utworzenie krajowych agencji informacyjnych ds. udzielania informacji i dokumentów. • Obowiązek informowania WTO.

Tabela 1, cd.

1	2
Art. 2: Możliwość komentowania i informowania przed wejściem przepisów w życie.	<ul style="list-style-type: none"> • Przekazywanie z góry informacji o zamiarze wprowadzenia nowych uregulowań. • Stworzenie partnerom handlowym możliwości dostosowania się do zmian.
Art. 3: Regulacje dotyczące wcześniejszego przekazywania informacji	<ul style="list-style-type: none"> • Wczesne przekazywanie potencjalnym partnerom handlowym informacji dotyczących klasyfikacji i pochodzenia towarów
Art. 4: Reguły i procedury dotyczące wnoszenia sprzeciwu	<ul style="list-style-type: none"> • Możliwość zgłaszania sprzeciwu administracyjną decyzją państwa członkowskiego. • Zobowiązanie do niedyskryminacyjnych zachowań. • Uzasadnienia administracyjnych decyzji.
Art. 5: Dalsze środki dotyczące obiektywizmu, niedyskryminacji i przejrzystości	<ul style="list-style-type: none"> • Powiadamianie o zaostrzonej kontroli (dotyczy artykułów żywnościowych, produktów zwierzęcych i roślinnych). • Obowiązek niezwłocznego przekazywania informacji w przypadku zajęcia importowanych towarów przez organy celne.
Art. 6: Regulacje dotyczące opłat związanych z importem lub eksportem	<ul style="list-style-type: none"> • Wczesne publikowanie zmian dotyczących opłat importowych i eksportowych i regularny przegląd przepisów dotyczących tych opłat. • Przejrzystość kar nakładanych za nieprzestrzeganie przepisów celnych.
Art. 7: Odprawa celna i zwolnienia celne towarów	<ul style="list-style-type: none"> • Możliwość administracyjnej odprawy importowej przed przybyciem towarów. • Możliwość płatności elektronicznej. • Możliwość wcześniejszego zwolnienia towarów z odprawy celnej. • Publikowanie informacji o przeciętnym czasie niezbędnym dla odprawy celnej. • Zminimalizowanie wymaganych dokumentów handlowych i kontroli dla przyspieszenia procesu handlowego. • Możliwość ekspresowej dostawy towarów. • Szczególne zasady dla towarów łatwo się psujących.
Art. 8: Współpraca organów celnych	<ul style="list-style-type: none"> • Ujednoczenie czasu pracy i niezbędnych formalności organów celnych, które dzielą granicę. • Wspólne kontrole celne. • Tworzenie wspólnych organów celnych.
Art. 9: Przepisy dotyczące transportu w imporcie określonych towarów	<ul style="list-style-type: none"> • Transport towarów między urzędami celnymi wewnątrz kraju.
Art. 10: Formalności dotyczące importu, eksportu i tranzytu	<ul style="list-style-type: none"> • Uproszczenie przepisów dotyczących importu, eksportu i tranzytu. • Akceptacja kopii niezbędnych dokumentów. • O ile to możliwe – stosowanie międzynarodowych standardów dotyczących wymaganych dokumentów i procedur. • Ujednoczenie procedur handlowych i wymaganych dokumentów dotyczących odprawy celnej.
Art. 11: Swobodny tranzyt	<ul style="list-style-type: none"> • Minimalizacja niezbędnych dokumentów i kontroli w zakresie tranzytu towarów. • Możliwość wstępnego załatwienia formalności tranzytowych przed przybyciem towarów do kraju tranzytowego.
Art. 12: Współpraca celna	<ul style="list-style-type: none"> • Zapewnienie zgodności reguł przez handlowców. • Wymiana informacji.

Źródło: TFA.

3. Mierniki OECD dotyczące ułatwień w handlu

OECD opracowała wskaźniki służące kwantyfikacji ułatwień w handlu, o których mowa w TFA (*Trade Facilitation Indicator – TFI*) (tab. 2). Wskaźniki te obejmują 11 obszarów tematycznych. Poszczególne wskaźniki mogą przyjmować wartości od 0 do 2. Wartość 2 oznacza optymalny poziom odpowiedniej kategorii (najniższe koszty handlowe). Wskaźniki mają służyć porównaniu państw członkowskich WTO pod względem zaawansowania w stosowaniu środków ułatwiających handel i postępów we wdrażaniu TFA. Jedenaście wskaźników w pełni obejmuje reguły określone w porozumieniu. Przykładowo TFA zakłada poprawę przepływu informacji dotyczących przebiegu procesu handlowego (np. procedury dostawy i odprawy towarów na lotnisku czy w porcie), wysokości ceł i opłat, klasyfikacji towarów i regulacji prawnych dotyczących importu, eksportu i tranzytu towarów. Informacje te powinny być przekazywane za pośrednictwem Internetu. Poza tym utworzone zostaną odpowiednie krajowe organy do spraw informacji w celu reagowania na zapytania ze strony rządów i uczestników wymiany. Regulacje te dotyczą kategorii A i B TFI. Także wyprzedzające informacje, jak również warunki konkurencyjności organów celnych, które objęte są kategoriami wskaźników C i D, są wyraźnie uregulowane w TFA (art. 3 i 4).

Artykuł 10 zawiera postanowienia dotyczące niezbędnych formalności i służy ograniczaniu utrudnień biurokratycznych. Powinno to znacznie skrócić czas dostawy, zwłaszcza towarów łatwo psujących się, oraz uprościć proces handlowy przez harmonizację dokumentów przywózowych, wywózowych i tranzytowych. Jako dokumenty dowodowe dla tego celu powinny także wystarczyć kopie elektroniczne. Oczekuje się, że środki te przyczynią się do poprawy wskaźników OECD objętych kategoriami F, G i H. Również współpraca służb granicznych (kategoria I oraz J OECD) jest sprecyzowana w TFA. W porozumieniu państwa członkowskie WTO zobowiązują się do przestrzegania zasad przejrzystości i bezstronności. Powinno to zapobiegać dyskryminacyjnym zachowaniom wobec partnerów handlowych, a także zapobiegać korupcji oraz obniżyć wynikające stąd koszty i bariery handlowe. Środek ten objęty jest kategorią L wskaźnika OECD. Wskaźniki OECD są dobrym instrumentem do odzwierciedlenia aktualnego stanu ułatwień handlowych oraz do oceny skutków TFA dla realnej gospodarki. Odzwierciedlają one dotychczasowy stan ułatwień handlowych i wdrażania TFA.

Tabela 2. Kwantyfikacja ułatwień w handlu według OECD

Kategorie	Kraje o wysokich dochodach. Powyżej 12 476 dol. <i>per capita</i>	Kraje o dochodach powyżej średniej. Od 4 036 do 12 475 dol. <i>per capita</i>	Kraje o dochodach poniżej średniej. Od 1026 do 4035 dol. <i>per capita</i>	Kraje o niskich dochodach. Poniżej 1026 dol. <i>per capita</i>	Państwa członkowskie UE (UE- 28)	Kraje OECD
Dostępność informacji handlowych	1,5521	1,4388	1,3184	0,9655	1,5659	1,4934
Komunikacja wewnątrz ugrupowań handlowych	1,4935	1,2492	1,0492	0,7754	1,5702	1,5773
Wstępne przekazywanie informacji	1,3890	1,1622	0,8360	0,4001	1,6852	1,5980
Procedury składania skarg	1,6860	1,2936	0,9627	0,7248	1,7491	1,7716
Podatki i opłaty	1,4493	1,1402	0,8807	0,9384	1,5685	1,5354
Formalności – wymagania dotyczące dokumentów	1,3048	1,1034	0,7894	0,5971	1,3473	1,2543
Formalności – automatyzacja	1,4908	1,2583	0,9773	0,6159	1,5944	1,6393
Formalności – procedury, włącznie z czasem trwania	1,2613	1,0758	0,9367	1,0010	1,3209	1,2626
Współpraca celna wewnątrz kraju	1,3938	1,1420	0,9621	1,0652	1,4435	1,5000
Transgraniczna współpraca organów celnych	1,3088	0,6894	0,6420	0,4674	1,3631	1,6212
Administracja i bezstronność	1,5253	1,0998	0,8825	0,6248	1,7360	1,7705
Średnia dla wszystkich kategorii	1,4413	1,1502	0,9306	0,7432	1,5404	1,5476
Nie istnieje kategoria K						

Źródło: OECD 2015.

4. Oczekiwane korzyści z wdrożenia TFA

Obroty handlowe krajów Unii Europejskiej stanowią 22% handlu światowego [European Commission 2017a]. Ułatwienia w przepływie towarów stwarzają duże możliwości wzrostu zysków firm w UE i obniżki cen zagranicznych towarów dla konsumentów europejskich. Od 2000 r. UE zawarła wiele regionalnych umów handlowych, rozszerzając stosunki handlowe nawet bez wielostronnej umowy o wolnym handlu. Chociaż umowy te często przewidują stosowanie środków ułatwiających handel, to państwa UE nadal mają znaczny potencjał w zakresie obniżania kosztów handlowych we wszystkich kategoriach TFI.

Szczególne znaczenie ma TFA dla Wielkiej Brytanii. Po zrealizowaniu brexitu kraj ten nie będzie już objęty umowami handlowymi wynegocjowanymi przez UE. Dotyczy to także TFA, która była ratyfikowana wspólnie przez instytucje UE w październiku 2015 r. Po wyjściu z UE Wielka Brytania będzie musiała ponownie ratyfikować to porozumienie. Zarówno Wielka Brytania, jak i cała Unia plasują się w większości kategorii powyżej średniej OECD (tab. 2). Niemniej w obu przypadkach istnieje możliwość poprawy swoich pozycji. Dotyczy to zwłaszcza formalności związanych z obrotem towarowym [Yalcin, Beier 2017].

Ogólnie koszty handlowe w krajach rozwijających się są wyższe w porównaniu z krajami rozwiniętymi. Ta obserwacja znajduje również odzwierciedlenie we wskaźnikach TFI. Z porównania w tab. 2 wynika, że kraje o wyższych dochodach *per capita* osiągają znacznie lepsze wyniki w zakresie TFI niż te o niskich dochodach. Pełna implementacja TFA stwarza tym krajom odpowiednie szanse redukcji barier pozataryfowych, jak na przykład kosztów biurokracji i innych kosztów handlowych. Jednocześnie krajom rozwijających się jest trudniej wdrożyć odpowiednie środki TFA. Z tego względu specjalne traktowanie tych krajów w porozumieniu jest dla nich tak ważne.

Koszty handlowe i inne bariery handlowe nadal odgrywają dużą rolę, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i w gospodarkach wschodzących [World Bank 2017]. Porozumienie WTO prowadzi do ich obniżenia przez wyeliminowanie bądź obniżenie kosztów informacji i tych kosztów, które wynikają z niepewności w procesie handlowym i przeszkód w odprawach celnych. Według szacunków WTO pełne wdrożenie TFA spowoduje obniżkę kosztów handlowych w skali światowej o 14,3% [WTO 2015, s. 73]. Skorzystają z tego w pierwszym rzędzie przedsiębiorstwa, które importują półprodukty z zagranicy. Obniżając koszty, mogą generować dodatkowe zyski i/lub obniżkę tę scedować na rzecz konsumentów. Skorzystają także małe i średnie przedsiębiorstwa, które z powodu wysokich barier handlowych mogły dotąd zbywać swoje produkty tylko na rodzimym rynku.

Redukcja kosztów zmiennych, ale również stałych kosztów dostępu do rynku pozwala wejść na rynek eksportowy przedsiębiorstwom, które dotąd, ze względu na barierę kosztów handlowych, nie miały takich możliwości. W efekcie firmy te będą mogły zwiększyć produkcję i jednocześnie poprawić swoją produktywność. Dane

empiryczne wskazują również, że przedsiębiorstwa o relatywnie wysokiej produktywności mają ponadprzeciętny udział w eksporcie. Natomiast firmy o najniższej produktywności z powodu nasilającej się konkurencyjności zostają z czasem wyparte z rynku [Yalcin, Beier 2017, s. 45].

Szacunki wskazują, że koszty handlowe stanowią w krajach rozwijających 219% wartości produktu, a w krajach o wysokich dochodach 134% (WTO 2015). Wynika stąd, że redukcja kosztów handlowych, obok zniesienia bądź obniżenia ceł, odgrywa istotną rolę w ułatwianiu handlu światowego. Koszty te są szczególnie wysokie w krajach rozwijających się ze względu na niedostateczny przepływ informacji, skomplikowane formalności, korupcję i przewlekłą odprawę celną. Stanowi to, z jednej strony, barierę wejścia firm w tych krajach na rynek eksportowy, a z drugiej wskazuje na ogromny potencjał w zakresie zwiększenia eksportu i generowania wzrostu. Porozumienie WTO, którego celem nadrzędnym jest obniżenie stałych kosztów handlowych, powinno doprowadzić te kraje do zwiększenia udziału w światowym eksporcie.

W przypadku produkcji w globalnym łańcuchu tworzenia wartości bardzo ważną rolę odgrywa czas, w którym dokonuje się obsługa handlu transgranicznego. Czas jest postrzegany jako bariera w rozwoju biznesu międzynarodowego [Hummels, Schaur 2012]. Szacuje się, że wydłużenie czasu transportu o 1 dzień wiąże się z dodatkowymi kosztami, które stanowią do 2% wartości produktu [World Bank 2017]. Opóźnienia w odprawie towarów utrudniają krajom eksport konkurencyjnych produktów i integrację rodzimego przemysłu z gospodarkami innych krajów. Regulacje FTA skracają czas potrzebny do odprawy towarów. Na przykład umowa zawiera specjalne przepisy mające na celu szybkie odprawianie łatwo psujących się towarów. Dużą wagę przywiązuje także do uproszczenia utrudnień biurokratycznych i poprawy współpracy organów celnych.

W globalnym łańcuchu produkcyjnym, oprócz czasu, dużą rolę odgrywają tradycyjne koszty handlowe. Produkcja w coraz większym stopniu dokonuje się w skali międzynarodowej. Surowce, części zamienne, półprodukty są często importowane z innych krajów. W związku z tym koszty transakcyjne akumulują się na poszczególnych etapach produkcji w różnych krajach, ponieważ produkt musi kilkakrotnie przekraczać granice podczas procesu wytwarzania [Yi 2008]. Obniżka kosztów handlowych może więc przynieść znaczne oszczędności. Pozwoli to przedsiębiorstwom osiągnąć większe zyski bądź ustalać niższe ceny, z korzyścią dla konsumentów.

Należy oczekiwać, że eksport państw objętych TFA zwiększy się, ponieważ firmy, które wcześniej nie eksportowały, będą miały dostęp do nowych rynków, a firmy już aktywne na rynku eksportowym zwiększą swój wywóz. Poza tym wraz z rozpoczęciem eksportu przez nowe firmy wzrośnie dywersyfikacja eksportu. Ostatecznie pozytywne efekty w tym zakresie przełożą się na wzrost PKB. Z niższych kosztów handlowych skorzystają nie tylko przedsiębiorstwa w krajach rozwijających się. Również UE zakłada, że wdrożenie TFA dzięki integracji małych

i średnich firm europejskich z rynkiem eksportowym zwiększy eksport [European Commission 2017b].

WTO, bazując na wskaźnikach ułatwień w handlu opracowanych przez OECD, szacuje, że pełne wdrożenie TFA doprowadziłoby w krajach najsłabiej rozwiniętych (LDCs) do wzrostu eksportu o 35%, co odpowiada kwocie 40,06 bln dol. (w scenariuszu ostrożnym o 13% i odpowiednio o 11,15 bln dol.). Grupa krajów rozwiniętych odnotowałaby wzrost eksportu o 10%, tj. o 697,11 bln dol. [WTO 2015, s. 83]. Efektem dodatkowym byłby wzrost dywersyfikacji eksportu – w krajach rozwijających się o 32,9%, a w krajach rozwiniętych o 9,1% [WTO 2015, s. 84]. Ponadto natychmiastowe i pełne wdrożenie TFA pozwoliłoby na coroczny wzrost światowego PKB o 0,54%. W najbardziej ostrożnym scenariuszu wzrost ten wyniósłby 0,34% przez 10 lat. Natomiast eksport byłby wyższy o 2,71% rocznie [WTO 2015, s. 85]. Jak pokazują wskaźniki ułatwień w handlu OECD, koszty handlowe w krajach rozwijających się są nadal wyższe niż w krajach rozwiniętych. Dlatego kraje te w większym stopniu skorzystają z wdrożenia TFA. Aby ułatwić krajom rozwijającym się wprowadzanie w życie TFA, z której korzystać będą nie tylko same te kraje, ale i ich partnerzy handlowi z krajów rozwiniętych, UE zapewniła im dofinansowanie w kwocie 400 mln euro [European Commission 2017b].

5. Zakończenie

W ostatnim dziesięcioleciu tendencje protekcjonistyczne uległy znacznemu nasileniu. Po okresie liberalizacji handlu w latach 60. i 70. w Ameryce Północnej oraz w latach 80. w Azji, wraz z niepowodzeniem Rundy z Doha, procesy globalizacyjne uległy wyraźnemu zahamowaniu. Negocjacje w ramach WTO w sprawie wielostronnej umowy o wolnym handlu, zapoczątkowane w 2001 r. w Doha, po 10 latach, w listopadzie 2011 r., zakończyły się fiaskiem. Kraje rozwinięte nie były w stanie porozumieć się z krajami rozwijającymi się w kluczowych sprawach dotyczących m.in. handlu produktami rolnictwa [Bhagwati 2012]. Osłabienie wielostronnego systemu WTO w coraz większym stopniu kompensowane było zawieraniem porozumień handlowych między poszczególnymi państwami bądź grupami państw. Reakcją na niedostateczne uwzględnianie interesów krajów rozwijających się w WTO było utworzenie bloku państw G33 [Yalcin, Beier 2017, s. 48]. Grupa ta ma na celu reprezentowanie krajów rozwijających się w zakresie polityki handlowej.

Od czasu ostatecznej porażki Rundy z Doha mnożą się regionalne i dwustronne umowy handlowe. Podczas gdy w 2000 r. w WTO zarejestrowanych było 77 regionalnych porozumień handlowych, w 2016 r. ich liczba wzrosła do 296 [WTO 2017a]. Każde państwo członkowskie WTO jest aktualnie stroną regionalnej umowy handlowej [WTO 2017b]. Umowy te obejmują zarówno unie celne, takie jak UE, Mercosour i Caricom, umowy o wolnym handlu, jak NAFTA, CEFTA lub dwustronne umowy o wolnym handlu, jak i preferencyjne umowy handlowe, które nie eliminują cła tylko na określone grupy towarów. Kraje wykluczone z takich porozumień

muszą pogodzić się ze stratami, co dość często dotyka kraje najsłabiej rozwinięte. W związku z tym, o ile to możliwe, porozumienia wielostronne powinny być preferowane w stosunku do regionalnych umów handlowych.

W ostatnich latach daje się także zaobserwować tendencje antyglobalistyczne i protekcyjnistyczne w zachodnich krajach uprzemysłowionych. Można to tłumaczyć niepowodzeniami w tworzeniu ponadregionalnych umów o wolnym handlu, jak *Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) i *Trans-Pacific Partnership* – TPP) [Ciszak 2017]. Obserwuje się także w wielu krajach świata narastający populizm, który przeciwstawia się dalszej integracji ekonomicznej. Niektóre rządy przesuwają priorytety gospodarcze do wewnątrz kraju, czego spektakularnym przykładem jest brexit. Również USA wykazują coraz większy sceptycyzm co do kontynuacji wielostronnych, ale także plurateralnych umów handlowych.

W świetle wspomnianych tendencji do regionalizacji i protekcyjnizmu zawarcie i wejście w życie TFA jest ogromnym sukcesem wielostronnego systemu handlu. Czas pokaże, czy porozumienie to spowoduje zwrot w globalnej polityce handlowej.

Literatura

- Bhagwati J., 2012, *Kapitulacja Światowej Organizacji Handlu*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/kapitulacja-swiatowej-organizacji-handlu/> (22.03.2018).
- Ciszak P., *Trump jednym podpisem przekreślił Transpacyficzną Umowę o Wolnym Handlu. To oznacza koniec również dla TTIP?*, <https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artkul/trump-ttip.150,0,2242198.html> (23.03.2018).
- European Commission, 2017a, *Taxations and Customs Union*, http://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/trade-facilitation (22.03.2018).
- European Commission, 2017b, *EU begrüßt Inkrafttreten des WTO-Übereinkommens über Handels-erleichterungen*, *Pressemitteilung*, 22. Februar, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-188_de.htm (22.03.2018).
- Hummels D., Schaur G., 2012, *Time as a Trade Barrier*, NBER Working Paper Series 17758.
- OECD, 2015, *Trade Facilitation Indicators Simulator*, <https://sim.oecd.org/default.ashx?lang=En&ds=TFI&lc=oeed&c-s=oeed> (23.03.2018).
- TFA-Trade Facilitation Agreement (TFA), https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/tfa-nov14_e.htm (23.03.2018).
- World Bank, 2017, *World Development Indicators*, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators/> (23.03.2018).
- World Trade Organization, *Ratifications List*, <http://www.tfafacility.org/ratifications>.
- WTO – World Trade Organization, 2015, *World Trade Report 2015 – Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement*, Genf.
- WTO – World Trade Organization 2017a, *Regionalism and the multilateral trading system*, https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/brief_e/brief20_e.htm (22.03.2018).
- WTO – World Trade Organization, 2017b, *Regional trade agreements*, https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm (22.03.2018).

- Yalcin E., Beier F., 2017, *Fortschritte in der globalen Handelsliberalisierung. Das WTO-Abkommen über Handelserleichterungen: Ein kaum wahrgenommener Erfolg in Zeiten zunehmender Handelsprotektion*, Ifo Schnelldienst, 7.
- Yi K.M., 2008, *Can multi-stage production explain the home bias in trade?*, Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper, no. 08-12.